Revista del
# CONSUMIDOR

**Productos orgánicos**
retorno a lo natural

Procuraduría Federal del Consumidor • México • Número 379 • Septiembre 2008 • www.profeco.gob.mx • $ 25.00 • ISSN 0185-8874

## Seguros educativos
sus hijos a la universidad

## Detergentes líquidos
¿qué tan buenos son?

## Mezcal
México en un agave

# Taladros y destornilladores eléctricos
Reporte de laboratorio

Platillo Sabio Profeco
**Pozole verde con pollo**

Tecnología Doméstica Profeco
**Dulces de tamarindo**

Profeco

Profeco

# PROCITEL

## Tu tiempo vale oro

**Profeco** tiene una buena noticia, a partir del mes de junio iniciamos la segunda etapa de **Procitel**, por lo que se incorporan a este servicio las delegaciones: **Durango, Jalisco, Nayarit, San Luis Potosí, Sinaloa y Zacatecas.**

¿Cómo funciona el Procitel?

1. Marca al Teléfono del Consumidor desde la zona metropolitana de la Cd. de México al 55 68 87 22 y del resto del país al 01 800 468 87 22

2. Solicita una cita para presentar tu queja en la delegación correspondiente

3. Profeco te proporcionará la fecha, hora y delegación a la cual deberás acudir para formalizar tu reclamación

4. Acude a la delegación correspondiente el día y hora de tu cita

5. Presenta la documentación en original y dos copias para estar en posibilidad de realizar la conciliación telefónica y/o procedimiento conciliatorio

Ahora presentar tu queja en **Profeco** es mucho más rápido y fácil, sólo marca al teléfono del consumidor para solicitar una cita y olvídate de las largas filas.

**Estados que cuentan con Procitel:**
Aguascalientes, Baja California, Baja California Sur, Chihuahua, Colima, Querétaro, Sonora, Durango, Jalisco, Nayarit, San Luis Potosí, Sinaloa y Zacatecas.

Vivir Mejor

# Directorio

**Procurador Federal del Consumidor**
Antonio Morales de la Peña

**Encargada de despacho de la Coordinación General de Educación y Divulgación**
María García y García

**Directora General de Difusión**
Julieta García González

Revista del CONSUMIDOR

**Director Editorial**
Mateo Miguel García

**Directora de Arte y Diseño**
Norma Patiño Domínguez

**Coordinadora Editorial**
Alejandra Sánchez Plascencia

**Jefe de Información**
José Armando Aguilar Pérez

**Editor Gráfico**
Roberto Paz Amaya

**Jefe de Diseño**
Víctor M. Gutiérrez García

**Diseño**
Mónica Miranda Villalba
Alfonso J. Solís Loza
Daniel Wilson Oropeza
Elizabeth L. Barrera Mendoza

**Colaboradores**
José Trinidad Camacho (Trino)
Alejandro Rosas
Maru Monroy
Luis G. Hernández
Ángeles Guevara
Luis Alberto Calderón
Alma Beade Ruelas

**Fotógrafo**
José Rodríguez

**Corrección**
Alma Rosa Guerrero Gutiérrez

**Consejo Editorial**
Antonio Morales de la Peña
Rafael Anzures Uribe
Raúl García Moreno Elizondo
Esperanza Gómez Mont Urueta
Raúl Reynoso Nuño
Jaime Salazar Silva
José María de los Santos Quezada
Tomás Antonio Trueba Gracián
Miroslava Turrubiarte Thomas

# Ser mexicanos

Las fiestas patrias siempre son un motivo de júbilo durante este mes. Sin embargo, más allá de los festejos, de la oportunidad de reunirse con la familia o con los amigos a dar el grito, conviene sentirse profundamente mexicanos y manifestarlo siempre, no sólo en este mes.

Más allá de los tópicos que popularizara internacionalmente la época de oro del cine nacional, bravuconerías, machismo, traje de charro y tequila incluidos, la mexicanidad, hoy día, no puede ser un estereotipo. México es nuestro territorio, es verdad, pero no sólo eso, es también los alimentos tradicionales que comemos, nuestras raíces indígenas y españolas, nuestra lengua, nuestra cultura, nuestra economía y todos los retos que enfrentamos como nación.

México no somos cada uno de los habitantes de este gran país, México somos todos junto con lo que nos circunda y, más aún, somos un destino compartido. Por ejemplo, el día que todos y cada uno de nosotros entendamos la importancia de cuidar al máximo los recursos de esta tierra, que no son infinitos, seremos un pueblo mejor: tirar el agua en un sector de la ciudad donde nunca falta, significa la sed de otros ciudadanos que no tienen acceso a este bien tan preciado.

No aleguemos ignorancia por cada uno de nuestros actos que repercuten negativamente en otras personas. Dejemos de lado el “primero yo y luego yo”, que se ha acuñado en una frase tristemente ingeniosa: “el que no transa no avanza”. Avancemos todos, pero juntos, con equidad, con justicia, no por cuenta propia y por sobre los intereses de los demás. Esa sería una bonita forma de ser mejor persona y, a la vez, de ser mexicano, dándole a nuestros conciudadanos el respeto y la consideración que deseamos para nosotros mismos.

**Comentarios y sugerencias:** José Vasconcelos 208, piso 14, colonia Condesa, C. P. 06140, delegación Cuauhtémoc. Apartado postal 20600, México, D. F. Teléfono 5568-8722. Fax 5625-6700, ext. 1399. rconsumidor@profeco.gob.mx
**Publicidad institucional:** 5211-7419

- Comportamiento comercial de las empresas
- Información sobre quejas y denuncias
- Resultados de los estudios de calidad del Laboratorio
- Artículos de la Revista del Consumidor
- Quién es quién en los precios y en el envío de dinero de EU a México
- Ubicación de nuestras delegaciones
- Ley Federal de Protección al Consumidor
- Tecnologías Domésticas
- Platillos Sabios

# www.profeco.gob.mx

Profeco

Vivir Mejor

# Sumario

Septiembre 2008, Núm. 379


6 **BUZÓN DEL LECTOR**

10 **YO, CONSUMIDOR**

12 **PROFECO CERCA DE USTED**
Somos una familia

14 **MISCELÁNEA DEL CONSUMO**

20 **PEQUEÑOS CONSUMIDORES**
Por la paz

24 **A SU SALUD**
Sin várices, paso a pasito

30 **RADIOGRAFÍA DE LOS SERVICIOS**
Seguros educativos

40 **EL LABORATORIO PROFECO REPORTA**
Detergentes líquidos

50 **ENTREGA ESPECIAL**
Mezcal

58 **ALIMENTACIÓN Y NUTRICIÓN**
Productos orgánicos

64 **PLATILLO SABIO PROFECO**
Pozole verde con pollo

**TECNOLOGÍA DOMÉSTICA PROFECO**
Dulces de tamarindo

66 **EL LABORATORIO PROFECO REPORTA**
Taladros y destornilladores eléctricos

82 **FORO DEL CONSUMO**
Infomerciales, todo a cambio de nada

CONAMED

# Relaciones sanas entre médicos y pacientes

**La CONAMED es una institución especializada, donde gratuitamente, a través de la orientación, la conciliación y el arbitraje les ayudamos a encontrar la solución justa.**

**5420 7000 Lada sin costo 01 800 711 0658**

Vivir Mejor

http://www.conamed.gob.mx
orientacion@conamed.gob.mx

GOBIERNO FEDERAL

ALIANZA POR UN MÉXICO SANO

SALUD

ESTADOS UNIDOS MEXICANOS

# Su opinión es importante

Envíenos sus comentarios acerca de la revista a Av. José Vasconcelos 208, piso 14, colonia Condesa, C.P. 06140, México, D. F., o por internet a rconsumidor@profeco.gob.mx. Esperamos sus cartas.*

## Kilos de 800 g

Me acerco a ustedes para comentarles que en días anteriores acudí a Comercial Mexicana de Bosques de Aragón y me di cuenta de que al querer comprar una bolsa de jabón de ropa, el precio por kilo era, según el letrero, de 18 pesos. Sin embargo, al leer la información de la bolsa leí que el contenido era de 800 gramos.
Me dio coraje, así que me acerqué al encargado y cuando le informé acerca del error me dijo de forma descortés: "No es mi culpa, si quiere lléveselo, y si no, pues no".
Para mí es un engaño y me pregunto ¿qué pasa con las amas de casa que no leen las etiquetas?
Creo que deberían darse una vuelta por los centros comerciales para comprobar la veracidad de los letreros de los anaqueles, ¿no les parece? Gracias por su amable atención
**Zoila Zaldo**

*Enviamos su correo electrónico al área de Verificación y Vigilancia, encargada de llevar a cabo las acciones encaminadas a vigilar el cumplimiento de la Ley Federal de Protección al Consumidor.*

## ¿Labiales con plomo?

El motivo por el que les escribo es para saber si es cierto que algunos labiales contienen plomo, en especial los de la marca Avon. Hace unos días recibí un correo en donde una empresa que realiza estudios obtuvo esos resultados. También quiero saber qué tan recomendable es usar la crema Cicatricure.
**Betsy**

*La instancia competente en los asuntos que nos comenta es la Comisión Federal para la Protección contra Riesgos Sanitarios (Cofepris). Los números telefónicos del Centro de Atención Teléfonica de Cofepris son 5080-5440, 5080-5441 y 5080-5474 si vive usted en el D.F., o el 01-800-420-4224, larga distancia sin costo desde cualquier otro punto del país. Ahí le indicarán cuál es el procedimiento a seguir para obtener la información deseada.*

## Encontró la brújula

Les envío felicitaciones por la revista, en especial por la del mes de julio. Desafortunadamente no siempre puedo comprarla, pero en esa edición me encontré con cantidad y calidad en la información. Me suscribí a la Brújula de compra, la cual no tenía idea de que existiera, sin embargo, no encontré fácilmente un link.
Saludos cordiales.
**David Samperio**

*En la página web de la Procuraduría Federal del Consumidor, www.profeco.gob.mx, encontrará fácilmente el link "Brújula de compra". Al dar clic en "Consulte los artículos del boletín", se despliega el histórico de los mismos. Ésta y mucha más información sobre consumo podrá encontrar en el sitio de Profeco en internet. Gracias por sus comentarios.*

## Medio vacío el tanque de gas

El 27 de junio cargaron el tanque de gas estacionario de mi domicilio. El costo fue de 400 pesos, lo que equivale a 80 litros. Sin embargo, para el 5 de julio ya no tenía gas. Hice revisar el tanque para detectar fugas y el resultado fue negativo. ¿Es posible que hayan cargado el gas en dos minutos? ¿Es posible reclamar porque creo que no cargaron completamente el tanque?
**Sergio J. Medina**

*Al parecer, la carga referida no fue correcta. De acuerdo con el artículo 39 de la Ley Federal de Protección al Consumidor, procede la reclamación ante la empresa gasera. Marque el Teléfono del consumidor, 5568-8722 desde el D.F. y área metropolitana, o 01-800-468-8722, larga distancia sin costo desde cualquier otro punto del país, para que le den la dirección de la delegación que le corresponde de acuerdo con su domicilio. Independientemente de lo anterior, en su siguiente carga de gas LP, constate primero la capacidad de su tanque, la cual se señala en la placa del fabricante. Después verifique el porcentaje de gas (dato que se encuentra en la carátula del medidor) que aún contiene el tanque, así sabrá los litros que le van a cargar y con ello la cantidad a pagar (según el precio del litro en la región donde vive). Lo anterior es útil porque usted puede solicitar las cargas en porcentajes: 300 litros=100%, 225=75%, 150=50% y 75=25%.*

*Las cartas enviadas a la *Revista del Consumidor* implican su consentimiento para que sean editadas y publicadas. Sus datos personales quedan protegidos conforme a los Lineamientos para la protección de datos personales emitidos por el IFAI (Instituto Federal de Acceso a la Información Pública).

# Teléfono del

## Si usted no habla, no se le oye....

- Asesoría y orientación jurídica
- Cómo presentar quejas y denuncias
- Comportamiento comercial de proveedores
- Ubicación de oficinas Profeco
- Suscripciones a la *Revista del Consumidor*
- Quién es quién en el envío de dinero de E.U. a México y mucho más

## Si vive en el D.F. marque

# 5568-8722

Larga distancia sin costo para el resto de la República: **01-800-468-8722**

De lunes a viernes de **9:00** a **19:00** horas
Sábados, domingos y días festivos de **10:00** a **18:00** horas

# consumidor

Profeco

Vivir Mejor

Envíenos sus experiencias relacionadas con la contratación de servicios y la compra de productos a Av. José Vasconcelos 208, piso 14, colonia Condesa, C.P. 06140, México, D.F., o a rconsumidor@profeco.gob.mx. No olvide incluir su nombre completo y una dirección o número telefónico donde podamos ponernos en contacto con usted.*

## En busca de la maleta perdida

Con frecuencia un familiar que reside en Nueva York viaja en avión a México. Cuando llegó al aeropuerto internacional de la Ciudad de México y fue a recoger su equipaje, éste no apareció. Por lo anterior, no pudo trasladarse a Colima, como tenía previsto. Pasaron dos días y como su equipaje no aparecía, decidió continuar con su viaje y venir a Colima, desde donde se comunicó varias veces a la oficina local de Aeroméxico para conocer el paradero de su equipaje. El caso es que tuvo que ir a Guadalajara y luego a la Ciudad de México, dizque para recuperar su maleta, pero no tuvo éxito. Le ofrecieron 1,500 pesos como indemnización, pero el propio empleado de la aerolínea le sugirió con discreción hacer la reclamación en Nueva York, en donde "les hacen más caso a los derechos de los viajeros". En esos días nos enteramos de que las compañías están obligadas, en vuelos internacionales, a recibir de parte del pasajero la información sobre el valor aproximado de su equipaje, para tener una referencia en caso de que se pierda, dato que nunca le solicitaron.

Finalmente, después de tres meses, el pasajero recibió 1,400 dólares, una cantidad superior a la ofrecida en la oficina de Colima, pero menor al valor del equipaje perdido, sin contar con los gastos de traslado.

**Esteban Meneses**

*Las indemnizaciones por destrucción, pérdida o avería del equipaje de mano es de hasta 40 salarios mínimos diarios vigentes en el Distrito Federal, en la fecha en que ocurran los hechos, y de 75 salarios mínimos si el equipaje ha sido documentado. Lo anterior se encuentra estipulado en la legislación mexicana en materia de aviación civil. Sin embargo, algunas aerolíneas cuentan con manuales de servicios al pasajero o procedimientos internos que otorgan mayores beneficios.*

*Por lo que nos escribe, el caso ya se resolvió, pero es necesario saber que si el proveedor se negara a pagar las cantidades establecidas por la ley, el consumidor tiene derecho a solicitar el pago correspondiente, para lo cual deberá formalizar su queja en la oficina de Profeco que le corresponda. Para conocer la dirección de la misma, tendrá que llamar al Teléfono del Consumidor al 5568-8722 si vive en DF y área metropolitana, o al 01-800-468-8722, larga distancia sin costo desde cualquier otro lugar de la República.*

## Suscripción fantasma

Envío este correo porque la empresa Readers Digest me pide que pague la suscripción a su revista, a pesar de que yo nunca la solicité. Me comuniqué con la empresa por medio de correo electrónico, pero siguen enviando mensajes en los que me parece grave que incluso me acusen de abuso de confianza. Ya decidí ir personalmente a pedirles que den de baja mi supuesta suscripción. Ellos no tienen ningún tipo de documento firmado por mí. Además les he expresado varias veces que estoy dispuesta a pagar los tres ejemplares que me enviaron pero no el total de la suscripción.
Aprovecho para enviarles un cordial saludo.
**Vanessa Aguilar**

*Ningún proveedor de bienes o servicios puede aplicar métodos o prácticas comerciales coercitivas y desleales, ni cláusulas o condiciones abusivas o impuestas en el abastecimiento de productos o servicios; tampoco puede prestar servicios adicionales o que no hubieren sido solicitados o aceptados expresamente por escrito o por vía electrónica por el consumidor. En su caso, el proveedor está lesionando sus derechos como consumidor. Presente su queja en la oficina de Profeco que le corresponda, con el fin de que el proveedor se abstenga de realizar cobros por productos no solicitados. Para obtener la dirección de la delegación Profeco, llame al Teléfono del Consumidor al 5568-8722, desde el D.F. y área metropolitana, o marque el 01-800-468-8722, desde cualquier otro punto de la República Mexicana.*

**A todos nuestros lectores:**
**Les recordamos que esta sección es un espacio para que los consumidores compartan sus experiencias de consumo con los demás lectores. La *Revista del Consumidor* no tiene las facultades legales para intervenir en la solución de los problemas que se plantean, pero sí para brindar a los lectores la asesoría necesaria para que, a través de las instancias correspondientes (delegaciones Profeco, Condusef, Conamed, etcétera), resuelvan los conflictos que enfrentan con proveedores y prestadores de servicios.**

***** Las cartas enviadas a la *Revista del Consumidor* implican su consentimiento para que sean editadas y publicadas. Sus datos personales quedan protegidos conforme a los Lineamientos para la protección de datos personales emitidos por el IFAI (Instituto Federal de Acceso a la Información Pública).

Las experiencias de Profeco en el país son ricas y muy diversas. Estar cerca de usted nos ha permitido aprender más y llevar puntualmente nuestras capacidades, tecnologías y materiales para lograr, entre todos, una mejor forma de consumir. En esta nueva sección, hemos recogido algunos de los momentos más destacados de nuestro quehacer comunitario.

# Somos una familia

Organización de consumidores Solidaridad
Delegación Naucalpan, Profeco

Foto Archivo

Son múltiples las actividades que llevan a cabo las diversas organizaciones de consumidores coordinadas por Profeco en todo el territorio nacional. Solidaridad, organización de consumidores del Estado de México, es un ejemplo de lo anterior.

Solidaridad es una organización de consumidores destacada y sólida, ya que está constituida por personas siempre dispuestas a aprender cosas nuevas y a ponerlas en práctica, quienes además participan y colaboran en todos los eventos realizados por la Delegación Profeco Naucalpan, pues esta organización es originaria de San Rafael Chamapa, Naucalpan, Estado de México.

## Múltiples proyectos

Durante el año pasado, los miembros de la organización de consumidores Solidaridad se propusieron y consolidaron un proyecto que consistió en cosechar hortalizas para su propio beneficio, con la finalidad de modificar sus hábitos de consumo al incrementar su ingesta de alimentos de origen vegetal cultivados por ellos mismos.

Una vez concluido este proyecto, otra de sus actividades fue participar en el Primer Encuentro de Organizaciones de Consumidores, realizado el 15 de marzo de 2007 en el Centro de Exposiciones y Ferias (CEFE), ubicado en el parque Naucalli, en el Municipio de Naucalpan, Estado de México, donde presentaron una muestra gastronómica con la Tecnología Doméstica Profeco Nopales en escabeche, del rubro de frutas y verduras. La degustación de la misma fue compartida por aproximadamente 100 personas.

En el mes de octubre pasado, llevaron a cabo pláticas dentro de su comunidad, con motivo del día mundial de la alimentación, y realizaron una exhibición de Tecnologías Domésticas Profeco con soya y amaranto, exponiendo los beneficios que proporciona el consumo de estos productos, tanto en costo como en nutrición.

Una más de sus actividades la llevaron a cabo el 1° de noviembre, con una exposición de catrinas en el centro de salud San Rafael Chamapa, en ocasión del día de muertos. Y en diciembre, para celebrar el inicio de las posadas, elaboraron diversos platillos de temporada, económicos y sabrosos, que dieron a probar a la concurrencia, haciendo énfasis en el hecho de no consumir en exceso y no dejarse llevar por los comerciales televisivos, mediante los cuales los fabricantes inducen al público a adquirir productos que pueden no ser útiles. Esto fue particularmente importante a fin de año, temporada de alto consumo, donde debe cuidarse muy bien el aguinaldo para aprovecharlo al máximo.

Así, Solidaridad cumplió un ciclo de trabajo en cuanto a orientación, capacitación, participación y asesoría otorgada por el Departamento de Educación y Divulgación de la Delegación Profeco Naucalpan.

## Nuevas metas

Ya en este año, el siguiente paso para Solidaridad fue elaborar conservas para autoconsumo y, en su momento, comercializarlas. Así, para finales de este 2008 establecieron como gran meta poner una tienda ecológica en la cual puedan comercializar los productos orgánicos que han aprendido a cultivar y a cosechar, para ofrecerlos a su comunidad.

La señora Inés Vilchis Ávila, enlace entre la organización de consumidores Solidaridad y Profeco, comenta que ha comido y repartido las legumbres que ha aprendido a sembrar y cosechar, como brócoli, betabel, cilantro, rábanos, lechuga y acelgas.

Mirando en retrospectiva su trabajo dentro de Solidaridad, ella comenta: "Más que nada, no somos un grupo, somos una familia junto con Profeco. Martín López Delgadillo, nuestro promotor de Profeco, nos trajo a unas agrónomas que nos dijeron qué podíamos sembrar y cómo. Y lo hicimos... Aprendimos que se pueden tener las cosas a mejor precio y calidad, ya que el sabor de lo que se siembra es mucho mejor que el de lo que se compra. Eso es algo que he aprendido en Profeco. Y mientras más conozco, más quiero aprender, porque ahora sé que nunca hay que dejar de aprender."

# Juguemos sin Violencia

**Bajo el disfraz de un juguete, las réplicas de armas de fuego promueven la violencia desde la infancia misma y abren la posibilidad de ser usadas en actos delictivos. Las armas son de fuego, no de juego. Por la seguridad de todos, evitemos comprarlas.**

Profeco Vivir Mejor

**Por** Maru Monroy

Ocupar el **primer lugar** en algunos listados internacionales es bueno, pero cuando se trata de **adicciones lo mejor es bajar la cabeza.**

# Cabinas *out*

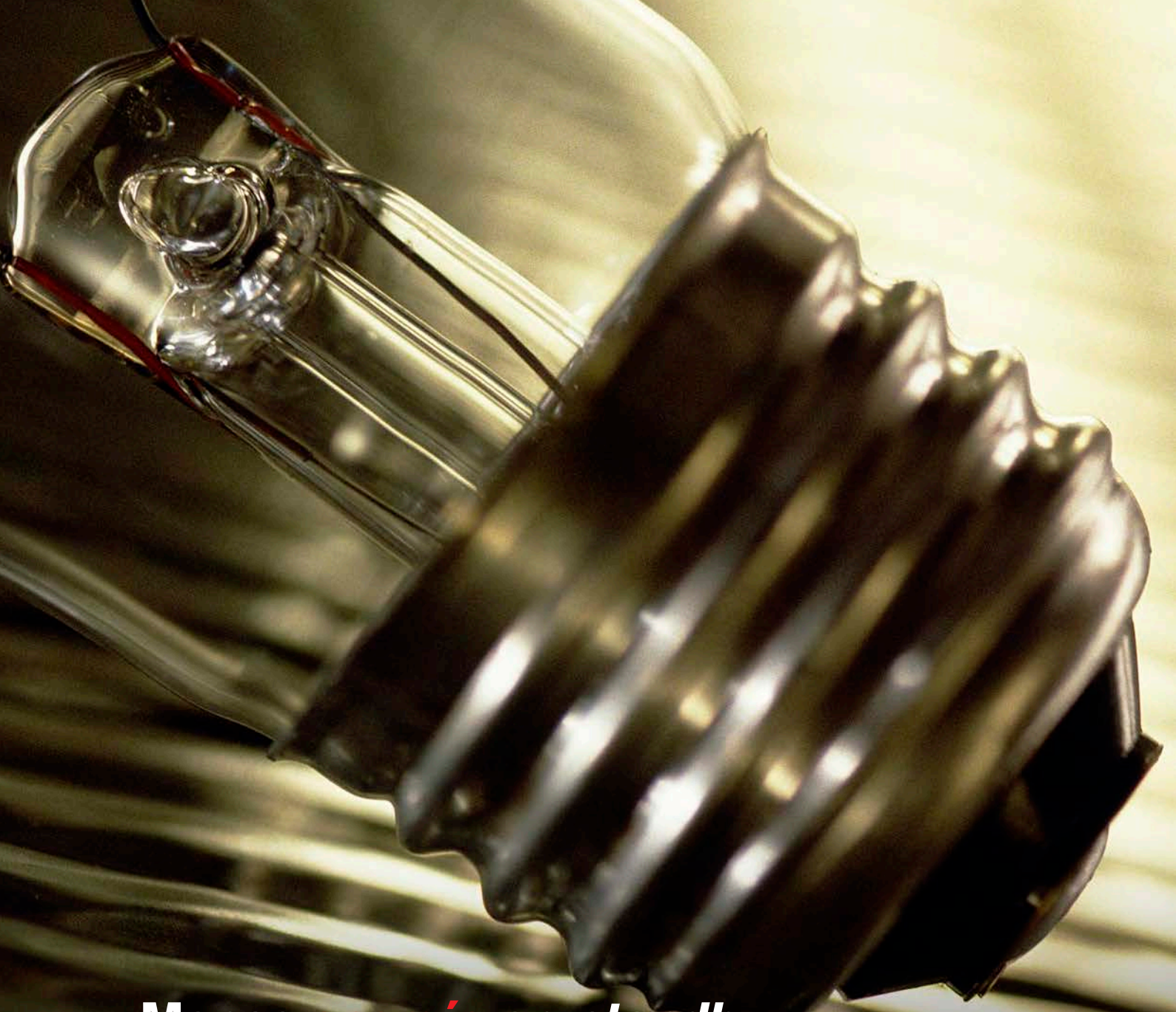
**60.2%**

**Consumo de tabaco en México**

Los aparatos que utilizan **energía** en la Unión Europea están a punto de proporcionarles un **ahorro** a sus dueños para **reducir el consumo de electricidad** en los aparatos domésticos y de oficina.
Los objetivos de esta regulación son proteger al planeta de los **efectos del cambio climático.**

Tan británicas como la hora del té, las **cabinas telefónicas rojas** irán desapareciendo de las calles inglesas porque ya no son costeables como negocio. ¿La causa? Los celulares que todo el mundo lleva en el bolsillo...

**Fotos** Archivo



# Menos energía en *standby*

Los aparatos que utilizan energía en la Unión Europea están a punto de proporcionarle un ahorro a sus dueños, ya que los estados miembro de la misma aprobaron una propuesta para reducir el consumo de electricidad en los aparatos domésticos y de oficina cuando están en modo de espera.

La regulación aprobada por la Comisión Europea lleva por nombre Ecodesign y entrará en vigor a finales de año, obligando a los fabricantes a reducir para el 2020 en un 73% la energía que utilizan todos los productos que la emplean para funcionar –salvo los vehículos de transporte–, e incluye todas las fuentes de energía.

En buena medida, los objetivos de esta regulación son proteger al planeta de los efectos del cambio climático, lograr una mayor eficiencia energética y, por supuesto, disminuir el gasto de los ciudadanos.

El ahorro puede ser en verdad significativo. De acuerdo con cálculos de la Comisión Europea, con la nueva norma podría ahorrarse el equivalente del consumo eléctrico anual de Dinamarca.

La regulación beneficiaría a todo el planeta, ya que muchos de los productos incluidos en la nueva norma se comercializan a nivel internacional.

Para el 2010, las regulaciones para los aparatos en *standby* fijarán un consumo máximo de uno o dos vatios; tres años después el máximo se reducirá a 0.5 o un vatio, que es muy aproximado a lo que en la actualidad se consigue con la mejor tecnología.

**Fuente** Reuters (8 de julio) y Comisión Europea de Energía en http://ec.europa.eu/energy/demand/legislation/eco_design_en.htm

**Foto** archivo

# Teléfonos llamados a desaparecer

Aunque usted no conozca Londres, seguramente las ha visto en alguna película o, al menos, ha escuchado sobre ellas. Se trata de las casetas telefónicas rojas, tan famosas en Inglaterra que son ya todo un símbolo británico… que ahora están en peligro de extinción.

Pues resulta que las *redphone boxes*, como se les conoce por allá, desaparecerán poco a poco de las calles, ya que la compañía telefónica British Telecom anunció que retirará más de 14 mil cabinas porque simple y sencillamente ya no son negocio. Lo que para nosotros podría parecer una noticia sin trascendencia, para los ingleses se ha convertido en toda una tragedia debido a que las casetas rojas son tan británicas como la ceremonia del té.

Y es que la historia de la cabina roja se remonta a 1920, cuando Giles Gilbert Scout, quien eligió el color rojo para que combinara con el uniforme del ejercito británico, diseñó el modelo de cabina que se conoce hasta nuestros días. Tanta es la nostalgia anticipada de los ingleses por estas casetas, que John, un hombre que guarda varías de ellas en un destartalado almacén, ha comenzado a ofrecerlas en la bicoca de dos mil dólares: “Sé que hay mucha gente que las quiere para ponerlas en su jardín, en *pubs* y restaurantes”, dijo el empresario.

Pero quien no tendrá que abalanzarse por la suya, es nada menos que el cantante Tom Jones, quien según cuenta decidió comprar la cabina que estaba en su calle cuando vivió en Inglaterra –motivado por las largas horas que pasó en ella hablando con su esposa–, para luego embarcarla rumbo a su casa en los Ángeles, California.

Ahora que muchos británicos están que pegan el grito en el cielo cada vez que ven desaparecer uno de estos símbolos, la pregunta sería: ¿están dispuestos a acabar con el el teléfono celular, culpable de todo esto? Todo parece indicar que no porque ya hubo quien decidió crear, a manera de reconocimiento, una página en internet: www.redphonebox.info.

**Fuente** news.bbc.co.uk

**Foto** Archivo

# México consume mucho alcohol y tabaco

Ocupar el primer lugar en algunos listados internacionales es bueno, pero cuando se trata de adicciones lo mejor es bajar la cabeza. Y México se encuentra en una de las primeras posiciones en consumo de alcohol y tabaco de acuerdo con una encuesta sobre consumo de drogas realizada en 17 países y publicada en la revista en línea *Public Library of Science.*

En Hispanoamérica, Colombia, España y México ocupan las primeras posiciones con unos elevados índices de consumo de alcohol. En Colombia, el 94.3% de los encuestados aseguró haber consumido bebidas alcohólicas alguna vez en su vida, en España lo hizo el 86.4% y en México el 85.9%.

La encuesta también indagó acerca de otras adicciones como la mariguana y la cocaína. Aproximadamente el 10.8% de los colombianos afirmaron haber consumido mariguana y 4% cocaína; en España, 15.9% ha fumado mariguana y 4.1% ha consumido cocaína, mientras que en México 7.8% de los encuestados afirmó haber probado la mariguana y 4% la cocaína.

En cuanto al uso de tabaco, el 60.2% de los encuestados en México aseguró haberlo consumido, frente al 53.1% en España y el 48.1% de los colombianos.

De acuerdo con el Consejo Nacional contra las Adicciones (Conadic), en nuestro país las enfermedades relacionadas con el tabaquismo ocasionan un promedio de 147 muertes diarias, mientras que la ingesta de alcohol está relacionada con cinco de las 10 principales causas de muerte a nivel nacional.

**Fuente** El Economista en línea (2 de julio), www.conadic.salud.gob.mx.com

**Foto** archivo

# En sus manos está el poder

**Derecho a la información:**
La publicidad, las etiquetas, los precios, los instructivos, las garantías y en general toda la información de los bienes y servicios que nos ofrecen debe ser oportuna, completa, clara y veraz, de manera que podamos elegir sabiendo qué compramos.

## Usted tiene el poder

## ¡Profeco lo respalda!

Profeco Vivir Mejor

# Por la paz

¿Tú sabes qué es la paz? Tal vez pienses que es lo contrario de la guerra, pero es mucho más que eso. La paz trae el bienestar común; es la posibilidad de vivir en un país donde todas las personas se traten como buenos amigos. Pero para que esto sea posible, es necesario que la paz dirija todas nuestras acciones. Es muy sencillo hacerlo. Te decimos cómo.

**Por** Alma Rosa Guerrero

Practicar la paz es aceptar a las personas como son, confiar en ellas, ayudarlas cuando lo necesitan, disculparse por los daños que sin querer causamos a alguien (y tratar de repararlos), proteger los árboles y las plantas, evitar el maltrato a los animales, mantener limpio nuestro entorno y más... En resumen, la paz es campo fértil para sembrar bienestar (hay quien llama a eso felicidad).

Ahora, la verdad es que la paz no se aparece así como así, no basta con desearla, es necesario esforzarse para obtenerla y mantenerla. Eso requiere de tiempo y de valores como el respeto a los demás, la tolerancia a sus distintas maneras de ser, de pensar y de actuar, la confianza entre sí y la participación de todos para resolver sin violencia cualquier conflicto.

Quizá pienses que lo anterior es trabajo que les toca hacer a los grandes, pero no, todos, desde los más jóvenes hasta los más viejitos, podemos hacer algo por la paz. La ventaja es que si todos los niños empiezan desde ahora, con el paso del tiempo tendremos un país con todas las cosas buenas que deseamos.

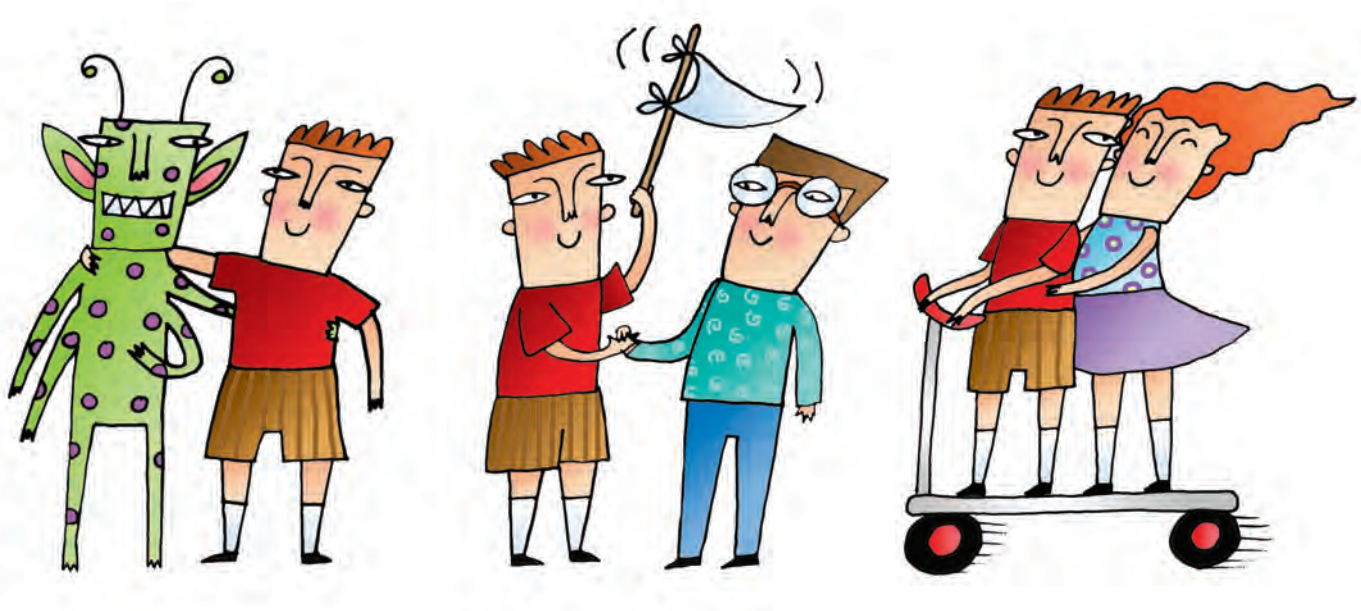
## Construyendo la paz

Te proponemos algo: imagina que tú, tus amigos, tus compañeros de escuela y todos los que te rodean son los actores principales de esta gran obra que es la construcción de la paz.

Para que la obra sea un éxito, es muy importante empezar a ensayar ya, y ensayar todos los días, no sólo cuando vas a clases como si fuera una tarea escolar, sino todos los días, a cada momento y con todas las personas, de manera que cada mañana sea una oportunidad para corregir los errores del día anterior y actuar cada vez mejor.

El libreto es el mismo para todos los actores, y está basado en una serie de principios redactados por la Asamblea General de la Organización de las Naciones Unidas para fomentar una cultura de paz en todo el mundo. Repasa bien tus líneas y comienza a practicar:

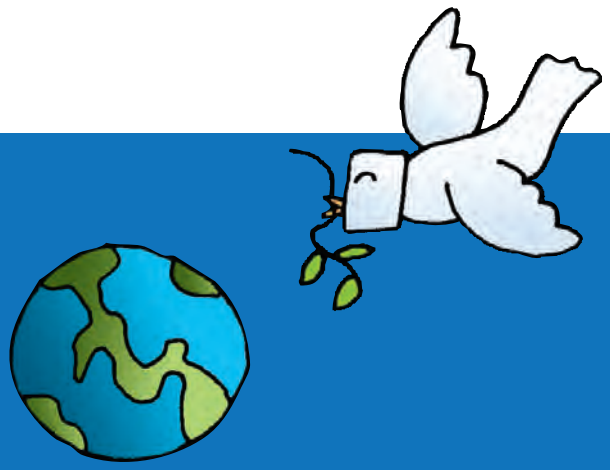
**Ilustraciones** Mónica Miranda



**1. Respeta la vida y la dignidad de cada persona.** Trata de ser muy amable y cordial con tus compañeros, maestros, y con el resto de la gente, sin importar si son gordos o flacos, altos o bajos, morenos o blancos, si son extranjeros, tienen otra religión o piensan y actúan de manera diferente a la tuya. Obtendrás más conocimientos si estás abierto a aceptar otras formas de pensar, respetas la libertad y las diferencias que tienen las demás personas.

**2. Rechaza la violencia.** Si tienes problemas con un compañero, la solución no es gritarle insultos o golpearlo. Es mejor platicar con él sobre lo que les molesta y llegar a un arreglo con el que ambos estén de acuerdo. Si es necesario, pide ayuda a un maestro para que puedan resolver el conflicto pacíficamente. También evita apoyar a compañeros que molestan a otros niños. Recuerda: la violencia sólo genera más violencia, y se trata de hacer la paz.

**3. Comparte con los demás tu tiempo y tus cosas.** Sé generoso y aprende a compartir las cosas que posees: tus juguetes, tus alimentos y tu tiempo con tus compañeros, hermanos, e incluso con la gente que conoces. Es muy conveniente porque además de que obtendrás amigos sinceros y mucho cariño, serás muy feliz y harás felices a los demás. También es muy importante que aprecies y cuides las cosas que tus compañeros comparten contigo.



## El estreno

Como podrás darte cuenta, el ensayar cada día para construir la paz hará de ti una mejor persona, y el día menos pensado, junto con todos los niños que también ensayan esta gran obra, habrás construido un mundo mejor, aplicando día a día los principios enumerados. No habrá estreno de la gran obra entonces, porque con cada acción tuya encaminada a conseguir la paz, estás construyendo la paz, ¿ya te diste cuenta?

**4. Escucha para entender.** Aprende a escuchar con mucha atención lo que dicen tus compañeros y maestros. No interrumpas, no te distraigas ni te burles de sus palabras, pues no te gustaría que lo hicieran contigo. Pide a tus amigos que te cuenten de su familia, sus vacaciones, las películas que ven, las historias que leen, los descubrimientos que hacen... y platícales también tus experiencias. Ya verás la cantidad de cosas que se aprenden de manera divertida.

**5. Conserva el planeta.** Contribuye a conservar limpio el ambiente, respeta todas las formas de vida que te rodean (los árboles, las plantas y las flores, junto con todos los animales, también son seres vivos, no pueden hablar pero les afecta que los lastimen) y no desperdicies el agua. Si sales de vacaciones evita tirar basura en el suelo, en las calles, los bosques, ríos y en el mar. Propón en tu escuela plantar algún árbol, cultivar plantas o un jardín.

**6. Descubre la solidaridad**. La solidaridad es un valor que hace que las personas se sientan unidas con otras. Se trata de cooperar y ayudarse entre sí para lograr un objetivo, desde hacer un buen equipo de futbol o volibol, hasta organizarse para mantener limpio el salón de clases o pintar la escuela. La solidaridad requiere que cada uno se preocupe por el bienestar y la seguridad de todos los demás. Es uno de los sentimientos más bonitos y satisfactorios.

## Celebremos el Día Internacional de la Paz

El 21 de septiembre de cada año se celebra el Día Internacional de la Paz, que fue establecido por la Asamblea General de las Naciones Unidas en 1981 como una celebración anual de no violencia y de alto al fuego (no utilizar armas) en todo el mundo, principalmente en los países donde hay guerra. Cada año, muchas personas en todos los lugares de nuestro planeta rinden homenaje a la paz de muy diversas maneras, con festivales, marchas pacíficas, eventos donde se regalan flores o se plantan árboles... aunque lo importante es hacer la paz y tratar de que permanezca en nuestras vidas todos los días. Te invitamoos a celebrar este día de la mejor manera que se te ocurra.

# Sin várices
## paso a pasito

Las várices no son sólo un problema estético: en realidad representan un problema de salud que de no atenderse a tiempo puede provocar padecimientos circulatorios graves. Lo invitamos a averiguar cómo prevenirlas y, si acaso ya aparecieron, le decimos quién puede proporcionarle el tratamiento adecuado.

**Por** Alejandra Sánchez Plascencia

Aunque se desconocen las causas exactas de su aparición, los médicos saben que las várices se forman cuando las venas se debilitan y tienen un mal funcionamiento. Pero ¿cómo es que ocurre esta situación?

El sistema cardiovascular, encargado del bombeo y circulación de la sangre, está compuesto por el corazón, las arterias y las venas. La sangre viaja desde el corazón a través de las arterias y se distribuye por todo el organismo. Una vez que cumple con su función de oxigenar los tejidos, la sangre regresa por las venas de las piernas hacia los pulmones y el corazón para oxigenarse de nuevo, y así iniciar otro ciclo.

### Venas laboriosas

En las piernas hay dos tipos de venas, las internas (profundas), que se localizan entre los músculos y no son visibles, y las superficiales (externas), que se ven a simple vista. Ambos tipos de venas están conectadas entre sí por diversas vías (venas perforantes).

Las venas de brazos y piernas tienen válvulas, una especie de compuertas abatibles que impiden el retorno de la sangre debido a la fuerza de gravedad o por las contracciones de los músculos. En otras palabras, las válvulas de las piernas se abren cuando la sangre fluye hacia el corazón, y se cierran cuando intenta retroceder: "Las venas hacen un mayor esfuerzo que las arterias porque regresan la sangre a contracorriente, desde las piernas hasta el corazón", explica el cirujano vascular Alejandro Espejel, médico adscrito al IMSS.

Ahora bien, en esta labor, las venas internas o profundas reciben ayuda de los músculos, sobre todo de los que se encuentran en las pantorrillas, sin embargo, la sangre de las venas superficiales o externas no es impulsada por la acción compresora de los músculos, y por lo tanto fluye con mayor lentitud.

### Las várices

Se denomina várices a las venas superficiales anormalmente dilatadas de las piernas: "Cuando las venas han perdido elasticidad, las válvulas no cierran de forma correcta, y no se puede evitar el reflujo de sangre, por lo que ésta se acumula. Es cuando los vasos sanguíneos

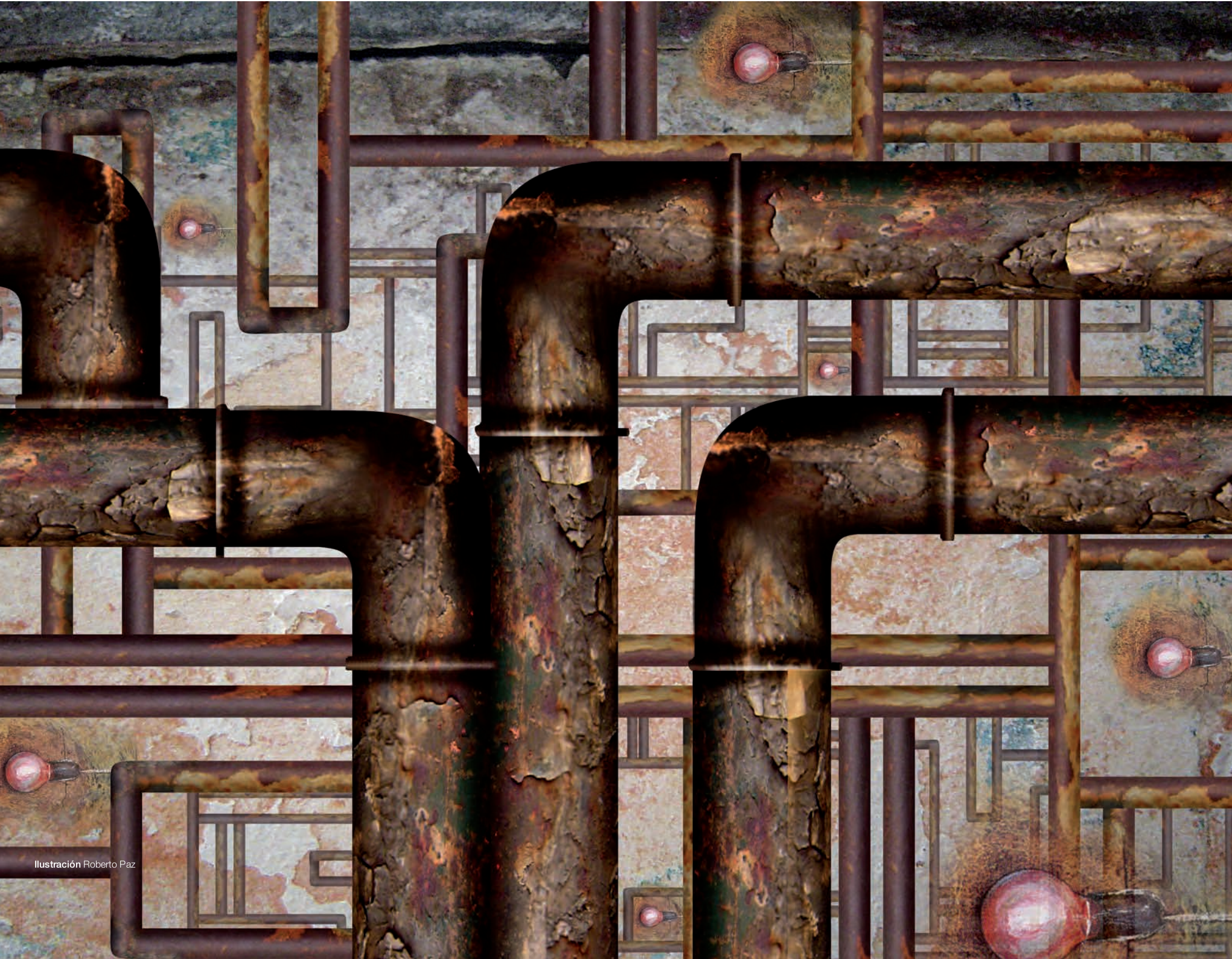


**Ilustración** Roberto Paz

> “La falta de actividad también es otro factor de riesgo, o bien, estar de pie o sentado durante periodos prolongados.”

se dilatan y se abultan formando las várices”, aclara el especialista en cirugía vascular, Alejandro Espejel.

Además, el envejecimiento contribuye a la aparición de várices, pues las venas pierden elasticidad, por lo que se estiran, tornándose más largas, anchas y tortuosas. Entonces, al aumentar el flujo sanguíneo, las venas se dilatan, y una vez que el flujo disminuye, no pueden recuperar sus dimensiones originales, por lo que existe la posibilidad de quedar irreversiblemente dilatadas.

Pero existen otros factores de riesgo que provocan várices en las persona jóvenes. Además del factor genético, el sobrepeso y la obesidad dañan las venas, pues la presión que sufren los músculos no permite que la sangre circule con la fuerza necesaria.

La falta de actividad también es otro factor de riesgo, o bien, el pemanecer de pie o sentado durante periodos prolongados. Asimismo, se cree que el uso de anticonceptivos hormonales con estrogénos favorece la aparición de várices en las mujeres.

De acuerdo con nuestro entrevistado, las várices se clasifican en:

**Tronculares.** Es la afección varicosa más común. Afecta a las venas de los troncos principales, que son las venas safenas, interna y externa. A largo plazo, este tipo de afección lleva a complicaciones como la insuficiencia venosa.

**Reticulares.** Son aquellas que tienen una apariencia de color verdoso o ligeramente moradas. Miden más de 3 mm. Las várices reticulares causan molestias. Por lo general están localizadas por debajo de la dermis.

**Tipo “telangiectasias”.** Son venitas intradérmicas conocidas como “patas de araña”. Son antiestéticas. Pueden aparecer después de la pubertad y durante el periodo de embarazo.

## Algunos tratamientos

**Escleroterapia**. Consiste en inyectar una sustancia irritante en las várices telangiectasias con el fin de colapasarlas. El procedimiento se aplica sobre todo con la finalidad de mejorar la apariencia de las piernas.

**Safenectomía tradicional.** Es un procedimiento quirúrgico que consiste en extirpar alguna de las venas safenas y otras que se encuentran a su alrededor.

**Endovenosos.** Se introduce una fibra óptica en las venas varicosas para sellarlas por medio de rayo láser o radiofrecuencia.

## Paso a paso, cómo evitarlas

La información genética es un factor de riesgo en la aparición de várices. Si es usted mujer y sus padres tienen várices, es muy probable que usted también las padezca. Si sólo uno de sus padres sufre este mal, la probabilidad de que sus hijas mujeres las hereden es de 62%, y de 25% para los hijos varones.

Las medidas para prevenir y aminorar algunos de los molestos síntomas de las várices, como sensación de

## Válvulas en las venas

Las válvulas de una sola vía constan de dos cúspides, cuyos bordes hacen contacto entre sí. Estas válvulas ayudan a las venas a retornar la sangre al corazón. Cuando la sangre se desplaza hacia el corazón hace que las cúspides se abran como puertas abatibles (imagen 1). Si la fuerza de gravedad atrae momentáneamente la sangre hacia atrás o comienza a retroceder en una vena, las cúspides se cierran (imagen 2) para evitar el flujo retrógrado.

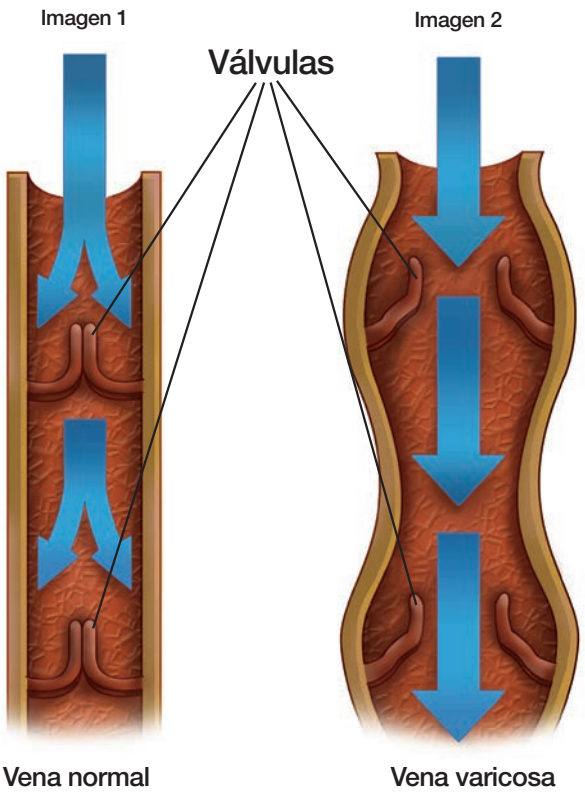



Ilustración Ariel A. Castro

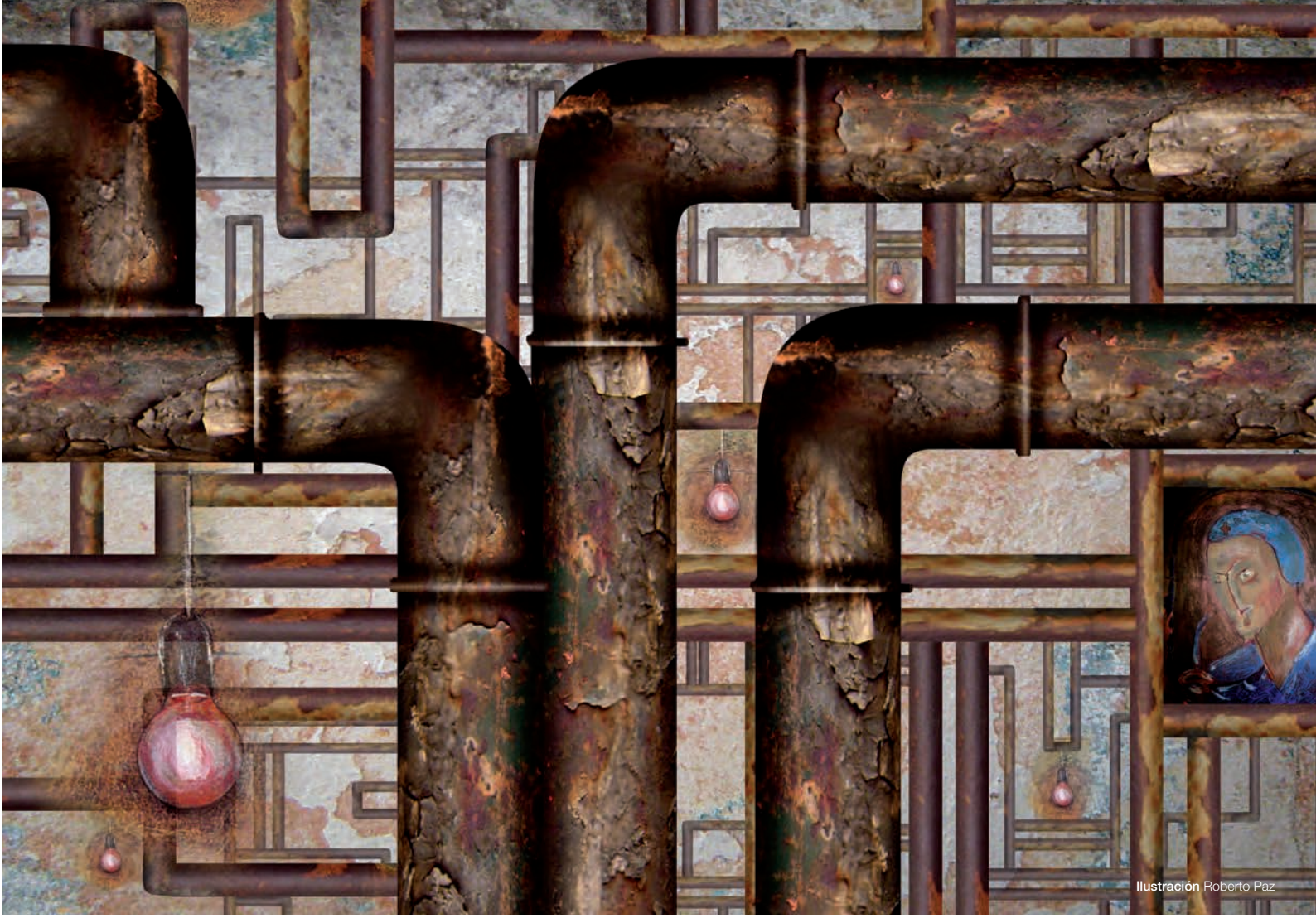


**Ilustración** Roberto Paz

> “Cruzar las piernas, usar ropa demasiado ajustada, ligas, fajas e incluso zapatos apretados, comprime las venas y afecta la circulación sanguínea. Evítelo.”

pesadez, ardor, cansancio o hinchazón vespertina, son las siguientes:

- Evite cruzar las piernas, usar ropa demasiado ajustada, ligas, fajas e incluso zapatos apretados, para no comprimir las venas ni afectar la circulación sanguínea.
- Acostado, procure elevar las piernas tres veces al día durante 15 minutos.
- Si debido a sus actividades usted debe permanecer sentado por periodos prolongados, levántese y camine para mover las piernas y activar la circulación, cuando menos cada 60 minutos.
- Para favorecer el retorno venoso mientras está sentado, es recomendable subir las piernas en un banco.
- Estire las piernas y suba y baje las puntas de los pies en caso de que no pueda levantarse.
- Si está mucho tiempo de pie, procure moverse.
- Eleve sus piernas y déles masaje en dirección ascendente, del tobillo a la rodilla.

Nuestro entrevistado recomienda usar medias elásticas de compresión graduada para ayudar a las piernas a controlar la presión de las venas. Sin embargo, aunque usted puede adquirirlas libremente, es el médico quien debe indicar si necesita compresión suave o moderada, o también puede contraindicar su uso.

Las medidas anteriores no sustituyen la visita al angiólogo, el médico especialista en estos padecimientos, quien le brindará el tratamiento adecuado, que va desde medicamentos para aminorar los síntomas –mas no curarlos– hasta tratamientos como la escleroterapia y/o la cirugía.

**Fuentes** Entrevista con el cirujano vascular y angiólogo, Dr. J. Alejandro Espejel, medico adscrito al Hospital General de Zona “Carlos McGregor Sánchez” del Instituto Mexicano del Seguro Social • *Manual Merck*, Editorial Océano, España, 2004

VCR
DISPLAY
INPUT
1
2
3
4
5
6
7
8
9
0
100
ENTER
FLASHBACK
PERSONAL PREFERENCE
A
B
C
CH

# TV Revista del Consumidor

- Tecnologías Domésticas
- Platillo Sabio a Domicilio
- Reportajes especiales sobre consumo
- Información sobre los mejores productos a los mejores precios... y todo lo que necesita saber para consumir mejor

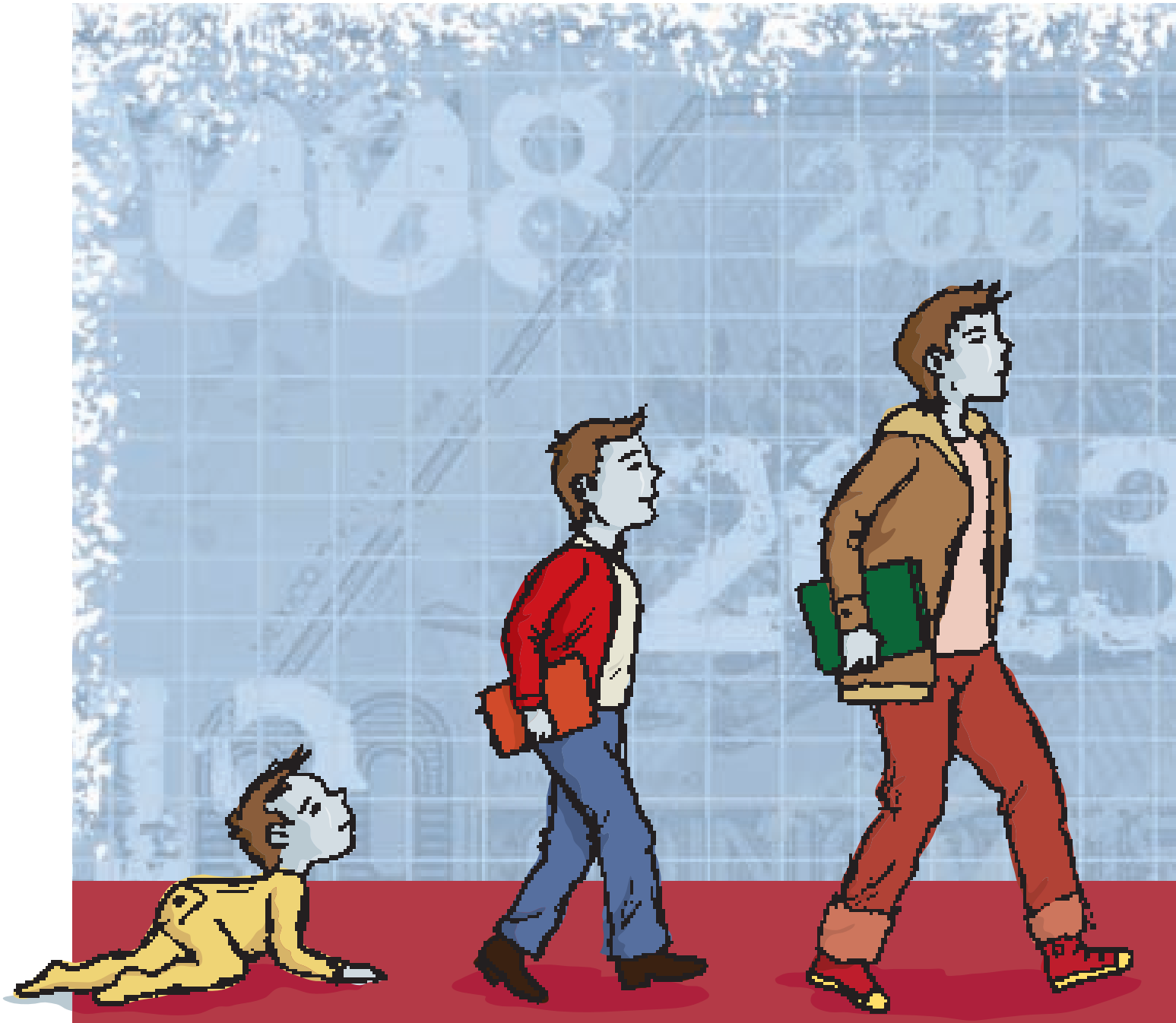
Transmitimos en todo el país en los horarios de RTC y ahora también por internet en:

**http://media.terra.com.mx/consumidor.htm**

todos los viernes a las 10:30 a.m.

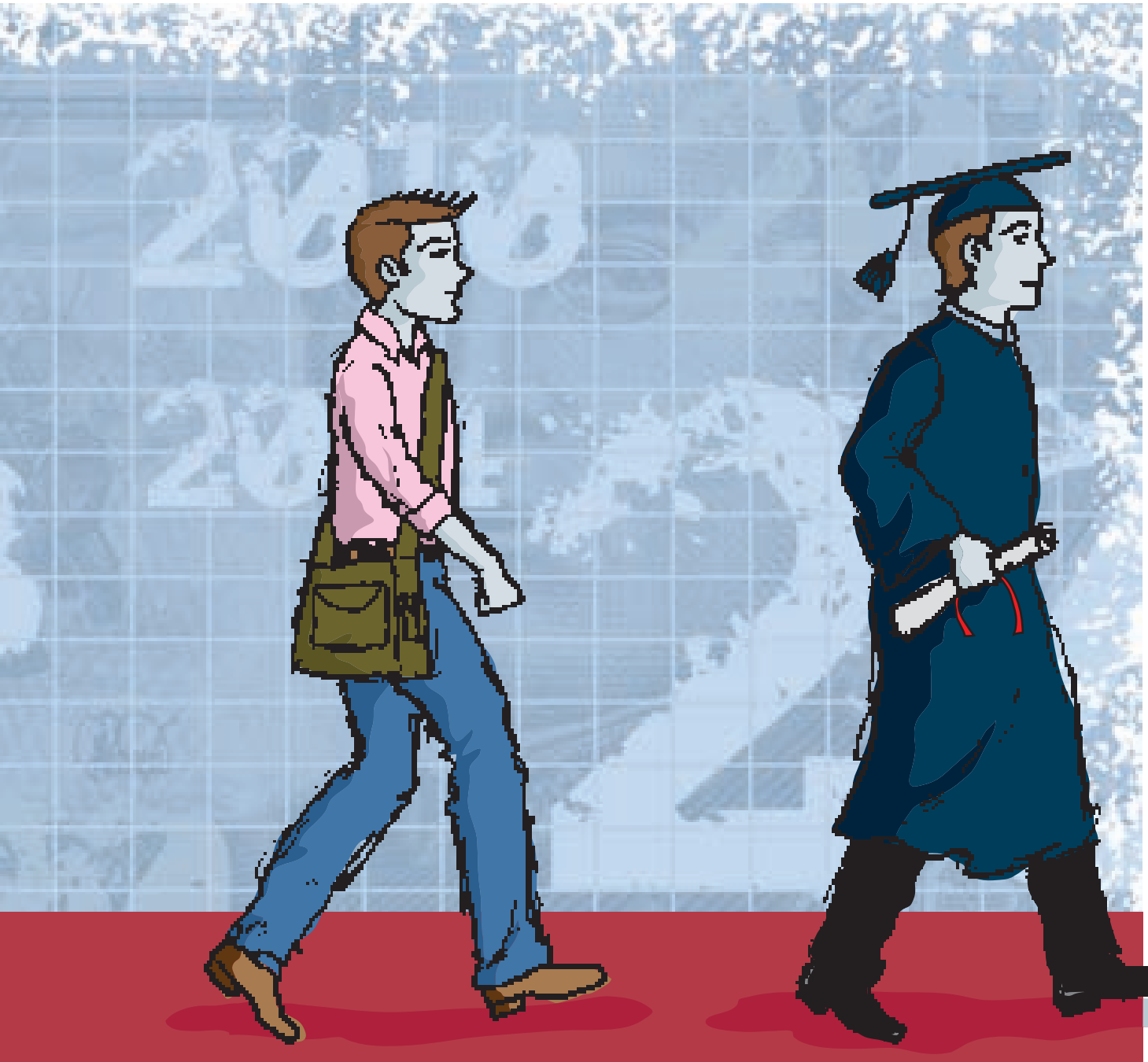
Profeco

Vivir Mejor



# SeguroS

Ilustraciones Víctor M. Gutiérrez



# educativos

**La educación** es el mejor **legado** para los hijos y tambien es el medio que puede garantizarles un **mejor futuro** en un mercado laboral cada vez más **competitivo**. Así, los **seguros educativos** surgieron como una alternativa para **prevenir y garantizar** la continuidad de los estudios **universitarios** y de **posgrado,** ante imprevistos como invalidez o muerte de los **padres o tutores**, y más **frecuentemente**, ante la falta de ingresos **económicos**. Éste es un panorama de los **seguros educativos** hoy.

**Por** Alma Beade Ruelas

En México, el sistema educativo se conforma por tres etapas: educación básica (preescolar, primaria y secundaria), media superior (bachillerato, estudios técnicos o comerciales con secundaria terminada y normal básica) y superior (profesional, maestría y doctorado).

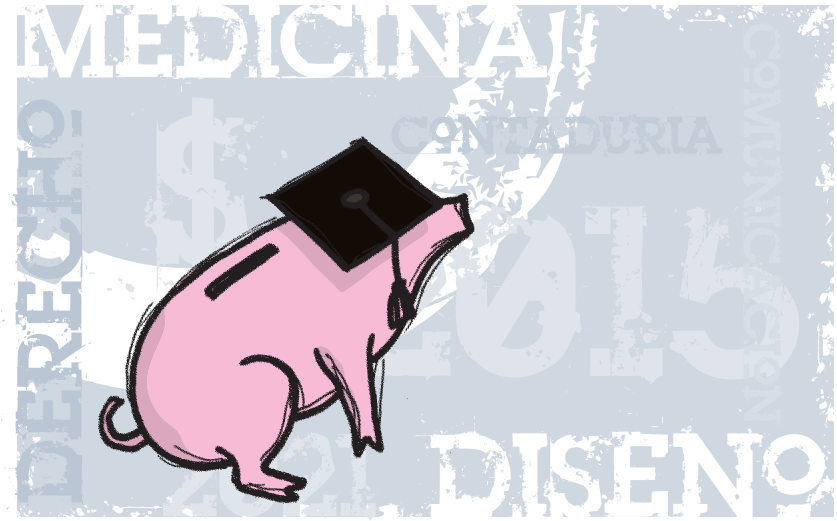
De acuerdo con el II Censo de Población y Vivienda 2005 del INEGI, en México la población con estudios superiores y de posgrado representa el porcentaje más bajo (13.6%) con respecto a la población que cuenta con otro grado de educación, ya sea primaria (17.7%), secundaria (26.0%) o media superior (18.5%).

El bajo porcentaje de alumnos con título a nivel licenciatura, maestría o doctorado tiene que ver con la deserción escolar en ese nivel. Según las Estadísticas de Educación 2003 a 2004 del mismo INEGI, sólo ocho de cada 100 alumnos concluyen sus estudios superiores. Más todavía, de acuerdo con el informe sobre Educación Superior en América Latina y el Caribe 2000-2005, de la UNESCO, una de las principales causas de deserción escolar universitaria es el factor económico.

Ahora bien, las cifras obtenidas de la Encuesta de Ingreso-Gasto de los Hogares 2006 del INEGI, revelan que el gasto trimestral en educación (12.5%) ocupa el tercer lugar en el gasto familiar, sólo por abajo del gasto en alimentación (29.4%) y transporte (18.9%).

Ante este panorama, los seguros educativos son una alternativa para hacer frente a los gastos y las eventualidades futuras relacionadas con la educación de los hijos. Con

respecto a la educación superior, el maestro Jorge Alberto Dettmer González, Investigador del Instituto de Investigaciones Sociales de la UNAM, comenta lo siguiente: "En la actualidad, para el desempeño de cualquier ocupación o actividad se exigen, además de los conocimientos académicos formales, un conjunto de habilidades, destrezas y aptitudes que sólo se adquieren con la educación superior, que además ofrece beneficios individuales, como mejores empleos, ingresos y mayores posibilidades de ascenso".




## ¿Qué son estos seguros?

La Comisión Nacional para la Protección y Defensa de los Usuarios de Servicios Financieros (Condusef) define al seguro educativo como un instrumento financiero, de supervivencia del menor, en el que durante determinado tiempo el padre, madre o tutor paga una prima (cantidad mensual, trimestral, semestral o anual) y el beneficiario recibirá al cumplir 15, 18 o 22 años, una suma asegurada para continuar sus estudios.

La oferta de estos seguros está a cargo de las aseguradoras, que se dedican a la venta de servicios de previsión y protección contra posibles riesgos que pudieran afectar propiedades, bienes y la integridad física de las personas. Los seguros educativos tienen tres componentes:

**Ahorro.** Son las aportaciones periódicas denominadas primas para alcanzar la suma asegurada.

**Seguro.** Cubre el riesgo contra invalidez o fallecimiento de los padres o tutores, el cual podría afectar el cumplimiento de la meta.

**Inversión.** El ahorro acumulado crece con el tiempo para que no pierda su poder adquisitivo.

Los seguros educativos están diseñados para conformar un ahorro que cubra la educación de los menores a través de diversos planes que se diferencian de acuerdo con lo siguiente:

- Cobertura (servicios incluidos o adicionales en el seguro).
- Periodicidad del pago de la prima (anual, mensual, trimestral, etc.).
- Edad del menor.
- Sexo, edad y hábitos del contratante (fumador o no fumador).
- Suma asegurada.

La edad del menor sobre la cual se hace el cálculo del seguro educativo regularmente sirve de plazo máximo para el pago del total, es decir, si el seguro se contrata cuando nace el niño, significa que se tiene un periodo de 15, 18 o 22 años para cubrir la suma asegurada según el plan contratado. El valor de la prima se encuentra en función de la edad del menor al contratar, pues entre más años tenga éste, las primas serán mayores, porque el tiempo para pagar la suma asegurada es más corto, y viceversa.

Esta situación no es aplicable en todos los seguros, pues algunos tienen periodos específicos para cubrir la suma asegurada. Por ejemplo, algunos establecen un límite de hasta 5 años para el pago y un límite de edad del menor de 13 años.

En los seguros educativos el monto de la suma asegurada está en función de los ingresos de la familia, pero también de las expectativas académicas para el menor, pues se determina con base en la carrera o estudios de posgrado y, principalmente, con respecto al tipo de escuela, pública o privada.

> "Por lo general, los seguros educativos van de la mano de una cobertura de exención del pago de primas por fallecimiento o invalidez total y permanente del contratante. Ante estas eventualidades, la aseguradora pagará las primas hasta que se cumpla el plazo del seguro."

> “De acuerdo con la información proporcionada telefónicamente por las mismas compañías, la suma asegurada mínima va de 22 mil 500 a 30 mil dólares, cubre los costos de universidades públicas y, en algunos casos, de instituciones privadas.”

## Contratos de adhesión

Las instituciones de seguros registran ante la CNSF sus contratos de adhesión, en los que se establecen las condiciones generales y características del producto para venderse en forma masiva. Por su parte, la Ley sobre el Contrato del Seguro regula la parte sustantiva del mismo y define sus alcances, definición de pólizas, y las características de operaciones y ramos.

De acuerdo con el art. 36 B de la Ley General de Instituciones y Sociedades Mutualistas de Seguros, cada producto que se registra es revisado para que se apegue a las disposiciones legales. La CNSF tiene facultades de ordenar la suspensión de un producto cuando no reúna las características necesarias en el cumplimiento de la normatividad.

De acuerdo con su política comercial, nichos de mercado, experiencia, etc., cada institución elabora sus productos (seguros educativos), los cuales deben contar con un número de registro ante la CNSF, mismo que debe incluirse en las pólizas.

Rafael Setune, asesor de ventas y socio distinguido de la Asociación Mexicana de Agentes de Seguros y Fianzas, A.C. (Amasfac), comenta: “Las aseguradoras cuentan con tabuladores sobre el costo de las universidades, lo que permite precisar la suma asegurada que cubra la mayoría de los gastos universitarios. Así, la aseguradora realiza una cotización con incrementos porcentuales supuestos que muestran el posible comportamiento del plan en el transcurso del tiempo”.

Una vez definido lo anterior, la aseguradora elabora una póliza en la que plasma el monto de la prima (mensual, trimestral, semestral o anual) a lo largo del periodo, la cantidad recuperada o valor de rescate si se cancela el seguro, los costos de las coberturas adicionales, la unidad monetaria y las condiciones generales.

Para que el seguro educativo mantenga su poder adquisitivo al finalizar el plazo estipulado en el contrato, éste se puede contratar en pesos, unidades de inversión (UDIS) o en dólares. Los pesos se pagan y se cobran con base en la inflación; el pago en dólares debe obedecer al tipo de cambio vigente.

Ahora bien, entre las coberturas adicionales (o con costo extra) incluidas en los seguros educativos, se pueden encontrar las siguientes:

1. Por fallecimiento del titular.
2. Invalidez total y permanente del titular.
3. Exención de primas por fallecimiento.
4. Exención de primas por invalidez total y permanente.
5. Asistencia médica.
6. Gastos funerarios.

Por lo general, los seguros educativos van de la mano de una cobertura de exención del pago de primas por fallecimiento o invalidez total y permanente del contratante. Ante estas eventualidades, la aseguradora pagará las primas hasta que se cumpla el plazo del seguro. El contratante debe preguntar si esta cobertura ya se encuentra incluida en su plan o si es con cobro adicional.

Otras compañías aseguradoras ofrecen un seguro en caso de fallecimiento del contratante (padre o tutor), en el cual la suma asegurada se entrega al beneficiario designado, quien comúnmente es el cónyuge o los hijos.

Si el seguro educativo cuenta con estas dos coberturas significa que, en caso de fallecimiento o invalidez del padre o tutor, el seguro se paga automáticamente en el plazo acordado y, simultáneamente, que la familia tendrá la protección tradicional de un seguro de vida.

## Otras opciones de beca

**Pronabes.** El Programa Nacional de Becas para Educación Superior (Pronabes) es un programa vigente desde 2001, cuyo objetivo es que los estudiantes de bajos ingresos tengan acceso y permanencia a la educación superior en instituciones públicas.
Las becas tienen montos variables, que se pagan mensualmente los 12 meses del año, y según el año cursado por los alumnos, como se muestra en el siguiente cuadro:

| Año escolar | Monto |
|---|---|
| Primer año | $750 |
| Segundo año | $830 |
| Tercer año | $920 |
| Cuarto y quinto año | $1,000 |

**Fuente** Subsecretaría de Educación Superior, SEP

La convocatoria pública se lleva a cabo al inicio de cada ciclo escolar y los alumnos la solicitan a través de la institución de educación superior en la que inicie o realicen sus estudios.
Los requisitos son haber sido aceptado en una institución de educación superior pública, provenir de familias de escasos ingresos (menos de cuatro salarios mínimos) y no contar con un beneficio equivalente en dinero o en especie.
No se requiere promedio mínimo de calificación para obtener la beca durante los dos primeros años de carrera, sin embargo, a partir del tercer año los alumnos deben conservar por lo menos un promedio de 8.
Para conocer más sobre este programa puede consultar el sitio de internet de la Secretaría de Educación Pública www.sep.gob.mx o llamar al teléfono (0155) 3601-7599 en la Ciudad de México.

**Fonacot.** El Fondo de Fomento y Garantía para el Consumo de los Trabajadores (Fonacot) ofrece financiamiento para estudios técnicos y universitarios y otros niveles educativos (primaria, secundaria, preparatoria, maestría, doctorado e incluso diplomados). Este financiamiento está dirigido al trabajador beneficiario del crédito, o a quien él designe en su calidad de tutor.
La escuela o institución académica que elija el trabajador debe estar afiliada al programa Fonacot. La solicitud del crédito se realiza en las oficinas del instituto de acuerdo con el salario del trabajador y su antigüedad en el trabajo. Si el crédito es aceptado, los descuentos se realizan vía nómina con plazos de 6, 12, 18, 24, 36, 48 y 60 meses.
Además, Fonacot cuenta con el Programa Educativo a Largo Plazo, que permite financiar la formación educativa del trabajador o beneficiario, particularmente para carreras profesionales o estudios de posgrado. Durante la etapa de estudios (de aproximadamente cuatro años) sólo se pagan intereses y en la segunda etapa (ocho años aproximadamente) se inicia el pago de capital e intereses. Entre ambas etapas el plazo no deberá exceder de 12 años, pudiendo realizarse pagos anticipados sin penalización.
Para mayor información, usted puede comunicarse al Centro de Atención Telefónica del Instituto Fonacot 01800 705 5100 o consultar el sitio de internet: www.fonacot.gob.mx.

**Fideicomisos.** Los fideicomisos de administración e inversión abiertos cuentan con planes de becas para la educación media superior y superior, como es el caso de Mexicana de Becas Excelencia, A. C.
Se trata de un fondo de ahorro educativo que permite pagar los estudios de nivel superior y medio superior de los hijos a través de una inversión con rendimientos. Cada padre de familia tiene una cuenta individual en el fideicomiso, con un seguro de pago saldado para proteger las aportaciones durante el periodo de ahorro en caso de muerte o invalidez total o permanente del contratante del fideicomiso.
Las aportaciones se realizan durante cuatro años para educación media superior, o por cinco años para educación superior. Cada familia decide el monto de ahorro de acuerdo con sus expectativas futuras y su capacidad de ahorro. Por ejemplo, en un plan de ahorro trimestral para un niño recién nacido, la familia requeriría un monto de aproximadamente de 15 mil pesos al trimestre para crear un patrimonio que le permita pagar los costos de la educación universitaria; para un niño de 12 años, se requieren casi 17 mil pesos. O bien, con un ahorro de mil pesos al mes (para las mismas edades) permitiría crear un patrimonio de 16% a 20% del monto requerido para sufragar los gastos de la universidad.
Para mayor información usted puede comunicarse en el Distrito Federal a los teléfonos 5511-7377 y 5511-8246, o al 01-800-2322-700 desde cualquier otro punto de la República, o en www.mb.com.mx.

## Lo que cuestan

Del 3 al 10 de julio del año en curso, personal de la Dirección General de Estudios sobre Consumo de Profeco se comunicó con compañías que ofrecen seguros educativos. A cada una de las siete empresas incluidas en el presente estudio se le contactó vía telefónica para concertar una cita a fin de recabar información sobre sus planes y tarifas; de éstas se concretaron cuatro; la información de las tres restantes se obtuvo telefónicamente, como lo haría cualquier consumidor. Todas las aseguradoras incluidas en el estudio se encuentran registradas ante la Comisión Nacional de Seguros y Fianzas.

De acuerdo con la información proporcionada vía telefónica por las mismas compañías, la suma asegurada mínima va de 22 mil 500 a 30 mil dólares, cubre los costos de universidades públicas y, en algunos casos, de instituciones privadas como Universidad del Valle de México (UVM), Universidad Tecnológica de México (UNITEC) o Universidad

## Precios de seguros educativos para un niño de seis meses y de 12 años (en dólares)

| Planes y coberturas | | Aseguradoras y planes educativos | | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | | Inbursa[1] | | Mapfre[2] | | Monterrey New York Life | | Grupo Nacional Provincial | |
| | | Educa Inbursa | | Plan superación | | Segubeca | | Plan Línea Profesional | |
| | | Mínima | Máxima* | Mínima | Máxima* | Mínima | Máxima* | Mínima | Máxima* |
| Suma que se entregará al término del periodo | | 10,000 | 50,000 | 2,500 | 100,000 | 5,000 | 60,000 | 12,000 | 60,000 |
| Prima anual para un niño de seis meses | | 431 | 1,836 | 113 | 4,501 | 314 | 2,488 | 570.4 | 2,371.8 |
| Prima anual para un niño de 12 años | | 1,604 | 7,700 | 397 | 15,871 | 866 | 9,156 | 1,969.2 | 9,366.0 |
| **Coberturas** | Seguro por fallecimiento del titular (monto a entregar) | 10,000 | 50,000 | 2,500 | 100,000 | 10,000 | 60,000 | 12,000 | 60,000 |
| | Seguro por invalidez total y permanente del titular (monto a entregar)[3] | No | | 2,500 | 100,000 | No | | No | |
| | Exención de pago de primas del seguro educativo por invalidez del titular | Sí | Sí | Sí | Sí | Sí | Sí | Sí | Sí |
| | Exención de pago de primas del seguro educativo por fallecimiento del titular | Sí | Sí | Sí | Sí | Sí | Sí | Sí | Sí |
| **Otros** | La suma asegurada se proporciona en: | Pago único | | Pago único o fideicomiso | | Pago único | | Pago único o fideicomiso | |
| | Otras unidades monetarias en las que se puede contratar el seguro | Pesos | | UDIS | | UDIS | | Pesos | |
| | Otros plazos de pago | 15, 18 y 22 años | | 15, 18 y 22 años | | 18 y 22 años | | 19, 20, 21, 22 y 23 | |
| | Interés por primas mensuales | 3.7%[4] | | 3.2% | | 4.9% | | 4% | |

**Nota: La información presentada es estrictamente de carácter informativo y no es definitiva.**

* En la suma máxima se consideró la suma asegurada necesaria para cubrir el Tecnológico de Monterrey.

1 Seguros Inbursa, GNP y Monterrey New York Life ofrecen una suma asegurada sin límite con base a la cobertura por fallecimiento y el interés asegurable. Mapfre ofrece una suma asegurada máxima de 200 mil dólares.

2 Las coberturas para el titular son opcionales y en caso de no requerirlas la prima se reduce.

3 Inbursa, Seguros Monterrey New Tork Life y GNP también ofrecen la cobertura por invalidez total y permanente del titular con cobro adicional.

4 Interés no aplicable a pagos con cualquier tipo de tarjeta Inbursa.

**Fuente:** Dirección General de Estudios sobre Consumo de Profeco. Precios proporcionados por las empresas del 3 al 10 de julio de 2008.

## Precios de seguros educativos para un niño de seis meses y de 12 años (en dólares)

| Planes y coberturas | | Aseguradoras y planes educativos | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | | Seguros Atlas | | Metlife | | Allianz | |
| | | Previbeca | | Educalife | | Plan educacional | |
| | | Mínima | Máxima* | Mínima | Máxima* | Mínima | Máxima* |
| Suma que se entregará al término del periodo | | 15,000 | 50,000 | 15,000 | 50,000 | 20,000 | 50,000 |
| Prima anual para un niño de seis meses | | 689 | 2,137 | 656 | 1,986 | 835 | 2,028 |
| Prima anual para un niño de 12 años | | 2,353 | 7,629 | 2,338 | 7,596 | 3,109 | 7,713 |
| **Coberturas** | Seguro por fallecimiento del titular (monto a entregar) | 30,000 | 100,000 | 15,000 | 50,000 | 20,000 | 50,000 |
| | Seguro por invalidez total y permanente del titular (monto a entregar) [3] | 30,000 | 100,000 | 15,000 | 50,000 | 20,000 | 50,000 |
| | Exención de pago de primas del seguro educativo por invalidez del titular | Sí | Sí | Sí | Sí | Sí | Sí |
| | Exención de pago de primas del seguro educativo por fallecimiento del titular | Sí | Sí | Sí | Sí | Sí | Sí |
| **Otros** | La suma asegurada se proporciona en: | Pago único | | Pago único y fideicomiso | | Pago único | |
| | Otras unidades monetarias en las que se puede contratar el seguro | UDIS | | Unidades de Valor Adquisitivo Constante (UVAC) [1] | | Pesos y UDIS | |
| | Otros plazos de pago | 18 y 22 años | | 18, 19, 20, 21 y 22 años | | 18 y 22 años | |
| | Interés por primas mensuales | 2.0% | | 4.0% | | 10.0% [2] | |

**Nota:** La información presentada es estrictamente de carácter informativo y no es definitiva.

* En la suma máxima se consideró la suma asegurada necesaria para cubrir el Tec de Monterrey.

1 Las UVAC son una unidad de referencia creada por Metlife que se actualiza mensualmente de acuerdo con la tasa promedio de CETES a 28 días.

2 Este porcentaje es para pagos a través de tarjeta de crédito. Para pagos con tarjeta de débito o cuenta de cheques el porcentaje disminuye a 8% o 9%.

**Fuente:** Dirección General de Estudios sobre Consumo de Profeco. Precios recabados vía telefónica como consumidor del 10 al 11 de julio de 2008.

## Aseguradoras y sus agentes

De acuerdo con el Art. 2 de la Ley General de Instituciones y Sociedades Mutualistas de Seguros, las instituciones de seguros deben estar autorizadas por la Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP), bajo vigilancia y supervisión de la Comisión Nacional de Seguros y Fianzas (CNSF).

Por su parte, los agentes de seguros están autorizados por la CNSF y, de acuerdo con la Ley General de Instituciones y Sociedades Mutualistas de Seguros, están obligados a informar de manera detallada a quien pretenda contratar un seguro, sobre el alcance real de la cobertura y forma de conservarla o darla por terminada.

La CNSF cuenta con información de varios indicadores técnicos y financieros de las aseguradoras que supervisa, así como de los agentes de seguros autorizados, los cuales pueden ser consultados por el consumidor en www.cnsf.gob.mx.

Latinoamericana, entre otras instituciones de educación superior.

En algunos casos, sólo como referencia, las empresas solicitan al contratante la carrera que desean que estudie el menor, para determinar la suma asegurada más conveniente. Para la suma asegurada máxima, que va de 50 mil a 100 mil dólares, algunas compañías toman como referencia aquellas que cubran los costos de universidades extranjeras.

En el caso del presente estudio, se solicitó una cobertura para el Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores de Monterrey. De acuerdo con las propias aseguradoras, con la suma máxima también se cubren los costos de educación en instituciones como la Universidad Anáhuac,

Instituto Tecnológico Autónomo de México (ITAM) o la Universidad Iberoamericana (UI).

Los planes que se presentan en las páginas 36 y 37 se refieren a la cobertura básica para un niño de seis meses y otro para uno de 12 años, ambos a cobrar a los 18 años. La suma asegurada es en dólares y la prima con periodicidad anual. En todos los casos se especificó que el contratante era un hombre de 30 años, no fumador.

## Mejor pagos anuales

Contratar un seguro educativo a los seis meses de edad del menor o a los 12 años puede representar una diferencia en el monto de las primas de hasta 419.4%, por lo que si se está considerando contratar un seguro, es mejor hacerlo a edad temprana del menor. Además, son preferibles los pagos anuales de la prima y no mensuales, pues las aseguradoras manejan intereses por pagos fraccionados de hasta 10%. El porcentaje baja o desaparece conforme el periodo de pago (trimestral o semestral o anual) es más largo.

Cuando se cumple el plazo (15, 18 o 22 años según el seguro contratado), el beneficiario puede recibir la cantidad asegurada en una sola exhibición para que él mismo la administre o, en su caso, el padre o tutor. La suma asegurada también se puede proporcionar en pagos fraccionados a través de un fideicomiso, que se encargará de administrar el dinero destinado a la educación superior del beneficiario.

Sin embargo, de acuerdo con la Condusef, no todas las instituciones aseguradoras manejan la posibilidad de que la cantidad asegurada se administre a través de un fideicomiso. Por eso es importante preguntar antes de tomar una decisión.

Ahora bien, en los seguros educativos no necesariamente la suma asegurada se tiene que destinar a la educación superior, pues puede ocurrir que el beneficiario ya no desee continuar con sus estudios o incluso fallezca. Ante estas eventua-

> “En algunos casos, sólo como referencia las empresas solicitan al contratante la carrera que desean que estudie el menor, para determinar la suma asegurada más conveniente.”

## ¿Información? ¿Quejas?

- Si usted tiene alguna reclamación sobre los servicios que ofrecen las aseguradoras o sus productos, comuníquese a la Condusef al 01-800-999-8080, larga distancia sin costo desde cualquier punto de la República. Si vive en la Ciudad de México, llame al 53-400-999, o consulte www.condusef.gob.mx.
- Si desea contactar un agente de seguros puede comunicarse a la Amasfac al 5511-3118, o consulte el sitio www.amasfac.com.mx.
- Para más información sobre el sector se puede contactar a la Asociación Mexicana de Instituciones de Seguros (AMIS) al 5662-6161, o en www.amis.org.mx.
- Si desea corroborar que el agente y la compañía aseguradora estén autorizados por la CNSF, o bien denunciar problemas relacionados con su agente, puede llamar al 01800-703-0400, larga distancia sin costo desde cualquier punto de la República; en la Ciudad de México al 5724-7551, o en www.cnsf.gob.mx.

“El monto de la suma asegurada está en función de los ingresos de la familia, pero también de las expectativas académicas para el menor, pues se determina con base en la carrera o estudios de posgrado y, principalmente, con respecto al tipo de escuela, pública o privada.”

lidades es posible destinar la suma asegurada a otros fines.

## Algunas recomendaciones

En un seguro educativo sus ahorros están en juego. Por eso, antes de contratar, considere lo siguiente:

- La aseguradora debe estar autorizada por la Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP) y el agente de seguros por la CNSF.
- Por lo menos analice y compare tres opciones.
- Antes de firmar, lea con detenimiento las condiciones generales de la póliza, y si tiene dudas o alguna inconformidad, coméntelo con su agente de seguros.
- Conozca los plazos, cobros, exclusiones y penalizaciones a las que se sujetará según el caso.
- Antes de firmar el contrato es importante que usted revise, de manera minuciosa, que sus datos sean correctos, pues ante cualquier error u omisión, la aseguradora puede rescindir el contrato.
- Antes de contratar realice una evaluación de sus finanzas actuales y de sus expectativas, tanto económicas como familiares, pues la llegada de otro hijo puede cambiar la distribución de los gastos.

### Mientras dura el contrato

- Guarde toda la documentación de los pagos realizados.
- Su agente de seguros seguirá asesorándolo ante cualquier duda o eventualidad.
- **Si desea cancelar el seguro durante los dos primeros años no recuperará ninguna suma debido a los gastos de adquisición y administración en los que incurrió la aseguradora.**
- Al cancelar su seguro, usted obtendrá el valor de rescate de la suma asegurada, siempre y cuando se encuentre al corriente en el pago de sus primas. La suma generalmente es menor al total del valor de las aportaciones realizadas debido a los gastos administrativos.
- Los contratos se renuevan cada año y en forma automática. Si usted desea cancelar, hágalo en el aniversario de la póliza.
- Aunque de manera habitual las aseguradoras brindan un periodo de gracia de 30 días para recibir el pago de su prima, trate de cubrirla puntualmente.
- Si en determinado momento usted no pudiera continuar pagando la prima, coméntelo con la aseguradora o el agente de seguros, ellos le brindarán opciones; algunas incluso están estipuladas dentro de la póliza.
- No pague en efectivo ni con cheque en blanco; utilice cheques a nombre de la empresa.

### Pago del seguro

- Corrobore que se le entregue la suma asegurada acordada.
- Pregunte a la aseguradora si el dinero se puede recibir fraccionado o en una sola exhibición.
- Recuerde que en los seguros educativos la suma asegurada no necesariamente debe destinarse a este fin, porque tal vez el menor ya no desee estudiar.

**Fuentes** Jorge Alberto Dettmer González, investigador del Instituto de Investigaciones Sociales de la UNAM • Jesús David Chávez Ugalde, jefe del departamento de registro de prestadores de servicio de Condusef • Eduardo Iturriaga, director general jurídico de la Comisión Nacional de Seguros y Fianzas (CNSF) • Rafael Setune, Asesor de ventas y socio distinguido de la Asociación de Agentes de Seguros y Fianzas, A.C. (AMASFAC) • Ignacio Arvizu, coordinador del Pronabes • Roxana Zárate, experta funcionaria en promoción y publicidad, Fonacot

# Detergentes líquidos

**En 2007 publicamos en estas páginas un estudio de calidad de detergentes en polvo, que por tradición tienen alta demanda. Sin embargo, también existen en el mercado un gran número de detergentes líquidos, cuyo consumo va en aumento. Le informamos sobre la calidad y precio de estos últimos, para que usted elija el que más se adecue a sus necesidades de lavado de ropa.**

**Foto** Archivo

Elegir un buen detergente para lavar la ropa es fundamental. Hoy existen en el mercado un gran número de éstos, que de acuerdo con su presentación pueden ser en polvo, barra o líquido. Para que usted sepa cuál le conviene, en esta ocasión nos dimos a la tarea de analizar los detergentes líquidos.

## Qué son y cómo funcionan

Eliminar las manchas, remover la mugre, no dañar la ropa ni el color y, dado el caso, blanquear, son atributos de los detergentes líquidos. En general, la remoción de mugre la hacen mediante un agente limpiador (agente surfactante), aunque también incluyen compuestos tensoactivos, que permiten mejorar el poder humectante del agua y la penetración de las moléculas limpiadoras en las fibras textiles, para arrancar la suciedad y mantenerla en suspensión en el agua; esta suciedad es eliminada luego en el enjuague.

La fórmula de estos detergentes también puede incluir agentes que "secuestran", por decirlo de alguna manera, los iones de calcio y magnesio (que le dan dureza al agua), lo cual afecta al lavado. Asimismo, dependiendo del tipo de producto, la composición de los detergentes líquidos puede incluir abrillantadores, blanqueadores, perfumes y colorantes, entre otros.

## El estudio

Se analizaron 25 detergentes líquidos de uso general (para todo tipo de ropa); también se incluyeron productos que se venden a granel. Todos fueron sometidos a las siguientes pruebas:

**Desempeño.** Se utilizó la cantidad de detergente recomendada en la etiqueta. En el caso de los detergentes a granel, se empleó la recomendada por el comercializador.

En todos los casos se usaron lavadoras automáticas estandarizadas de igual marca y modelo, con ciclos de lavado de 10 minutos, y carga de ropa de 4.5 kg. Para el lavado, el agua utilizada fue estandarizada a una temperatura de 20ºC (± 3) y dureza de 206 mg/l (en cantidad de sales, principalmente de magnesio y calcio).

**Eficiencia de lavado.** Se probó la capacidad del detergente para remover diferentes tipos de manchas comunes o difíciles, como espinaca, café, salsa picante roja, salsa de tomate (Ragú) y guacamole; estas manchas se usaron en condiciones críticas sobre telas de algodón 100% y poliéster-algodón. También se probó la capacidad del detergente frente a mugre extrema, aplicando dos tipos de manchas normalizadas: de tierra y de grasa (sebo).

**Efecto sobre las telas de color (desteñido).** Se midió el desteñido provocado por cada detergente en telas de algodón de colores susceptibles de sufrir decoloración, como rojo y azul marino. También se incluyeron telas de uso frecuente, como las de algodón-poliéster y de alto contenido de poliéster con elastano; en estos casos los colores fueron verde y gris oscuro, respectivamente. La medición se hizo después de 20 ciclos de lavado, restando el efecto mecánico de la lavadora y el desteñido natural de la tela.

**Acción contra el percudido.** Se lavaron telas blancas de algodón en agua sucia (preparada con mugre elaborada con hollín y grasa vegetal). Se evaluó el resultado después de 15 ciclos de lavado, y se verificó el poder de cada detergente para evitar que la mugre separada se redepositara en la ropa.

**Información al consumidor.** Los productos debían incluir instrucciones de uso y mostrar en la etiqueta la información correspondiente sobre contenido neto, denominación, país de origen, marca, lote, razón social, nombre y domicilio del fabricante o comercializador. Se revisó que la información de los productos fuera veraz y no se prestara a confusión.

Pase a la pág. 49 ▶

> "Eliminar las manchas, remover la mugre, no dañar la ropa ni el color y, dado el caso, blanquear, son atributos de los detergentes líquidos."

## Normatividad

Para la realización del presente estudio se tuvieron como referencia las siguientes normas:

**NOM-189-SSA1/SCFI-2002.** Productos y servicios. Etiquetado y envasado para productos de aseo de uso doméstico.

**NOM-002-SCFI-1993.** Productos preenvasados. Contenido neto. Tolerancias y métodos de verificación.

## Ficha técnica

**Periodo del estudio:** 18 de abril a 15 de julio de 2008
**Periodo de muestreo:** 18 de abril a 2 de julio de 2008
**Marcas analizadas:** 25
**Pruebas realizadas:** 9,862

**Foto** José Rodríguez

## Detergente líquido para ropa

| Marca / Procedencia / Presentación | Desempeño | | | | | | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | En manchas críticas | | | | | | | | | | | |
| | En tela de algodón | | | | | | | En tela de poliéster-algodón | | | | |
| | Espinaca | Café | Salsa de tomate | Salsa picante | Guaca-mole | Tierra | Grasa | Espinaca | Café | Salsa de tomate | Salsa picante | |
| **Detergente líquido para lavar ropa Ariel OxiAzul max** / México / 2.1 L; 1.3 L (1) | E | R | B | P | E | E | E | E | E | E | MB | |
| **Detergente líquido para ropa con eliminador de olores 2X Ultra Tide** / EU / 5 L; 1.47 L (1) | B | R | E | R | MB | MB | B | E | E | E | MB | |
| **Detergente líquido concentrado para ropa 2X Ultra Ariel Color & Style** / EU / 4.43 L | R | R | E | B | MB | MB | B | E | E | E | E | |
| **Detergente en gel concentrado para ropa Nuevo Viva Gel** / México / 2 L | E | P | R | P | E | E | E | E | E | E | B | |
| **Detergente líquido concentrado MAS Antipercudido** / México / 1 L | MB | P | R | P | MB | E | E | E | MB | E | B | |
| **Detergente líquido para ropa Woolite** / EU /4.43 L | P | R | MB | B | MB | B | R | B | MB | E | E | |
| **Detergente líquido con blanqueador protector de color alternativo Arm & Hammer** / EU / 1.4 L; 2.95 L (1) | B | P | B | P | E | E | MB | MB | MB | E | MB | |
| **Detergente líquido para ropa de color Total Color** / México / 2 L; 1100 ml (1) | P | P | MB | B | MB | B | R | E | MB | E | E | |
| **Detergente líquido para todo tipo de ropa Arm & Hammer** / EU / 1.4 L | B | P | R | P | E | E | MB | E | MB | E | B | |
| **Detergente líquido para ropa con un toque de suavizante 2X Ultra Tide** / EU / 5.02 L | P | R | MB | R | MB | MB | B | E | MB | E | E | |
| **Detergente líquido para todo tipo de ropa. Sin perfume, Sin colorantes / Arm & Hammer** EU / 1.40 L; 2.95 L (1) | B | P | R | P | E | E | MB | MB | MB | E | B | |
| **Detergente líquido para ropa con extractos cítricos 2X Ultra Tide** / EU / 1.47 L | P | R | B | R | MB | MB | R | MB | E | E | MB | |
| **Detergente para ropa con blanqueador Power Cycle** / EU / 2.95 L Importado por Tiendas Chedraui S.A. de C.V. | B | R | R | P | MB | E | B | MB | E | E | B | |
| **Detergente líquido para ropa Purex** / México / 3.78 L | B | P | P | P | MB | E | MB | E | MB | MB | R | |

Simbología: **E**= Excelente **MB**= Muy Bien **B**= Bien **R**= Regular
(1) La evaluación es el resultado de las distintas presentaciones.

| | Guacamole | Contra el percudido | Información al consumidor | Cantidad de detergente para lavar 4.5 kg de ropa (ml) | Costo para lavar 4.5 kg de ropa ($) | Evaluación global |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | E | MB | | 100 | 2.95 | **MB** |
| | E | E | | 60 | 4.15 | **MB** |
| | E | B | | 100 | 4.00 | **B** |
| | E | MB | Ostenta la leyenda: "Campeón contra las manchas"*****, pero su desempeño en el estudio no lo demuestra. | 100 | 2.80 | **B** |
| | E | MB | | 84 | 1.90 | **B** |
| | E | B | | 67.5 | 2.15 | **B** |
| | E | MB | Ostenta las leyendas: "Poder de Limpieza" y "Blancura y frescura en una marca confiable", pero su desempeño en el estudio no lo demuestra. | 85 | 1.30 | **B** |
| | E | E | Ostenta las leyendas: "Máxima limpieza" y "Su nueva fórmula cuenta con agentes maxi-limpiadores que dan a sus prendas una limpieza profunda", pero su desempeño en el estudio no lo demuestra. | 130 | 2.30 | **B** |
| | E | MB | Ostenta las leyendas: "Limpieza explosiva", "Poder de limpieza" y "Blancura y frescura en una marca confiable", pero su desempeño en el estudio no lo demuestra. | 85 | 1.80 | **B** |
| | E | B | | 60 | 2.95 | **B** |
| | E | MB | No justifica técnicamente el uso de la leyenda: "Dermatológicamente probado". Ostenta las leyendas: "Poder de limpieza" y "Blancura y frescura en una marca confiable", pero su desempeño en el estudio no lo demuestra. | 85 | 1.30 | **B** |
| | E | MB | | 60 | 5.05 | **B** |
| | E | MB | Las instrucciones de uso vienen en idioma Inglés. No ostenta la leyenda precautoria: "No se deje al alcance de los niños" | 104 | 1.75 | **B** |
| | E | E | | 165 | 3.10 | **B** |

“Recuerde que el costo del lavado de la ropa se ve afectado por el costo del detergente y por la cantidad que utiliza, aunque hay detergentes que tienen buen desempeño con poca cantidad de producto. Revise las tablas de resultados y compare los precios.”

## Detergente líquido para ropa (*Continuación*)

| Marca / Procedencia / Presentación | Desempeño | | | | | | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | En manchas críticas | | | | | | | | | | | |
| | En tela de algodón | | | | | | | En tela de poliéster algodón | | | | |
| | Espinaca | Café | Salsa de tomate | Salsa picante | Guaca-mole | Tierra | Grasa | Espinaca | Café | Salsa de tomate | Salsa picante | |
| **Detergente líquido Ensueño Biopoder** / México / 900 ml; 1.8 L; 450 ml (1) | P | R | B | P | B | E | B | B | MB | E | B | |
| **Detergente líquido para ropa Foca** / México / 1 L | P | R | E | R | B | B | R | P | MB | E | E | |
| **Detergente líquido a granel sin marca** / México / 2 L Distribuido por expendio DOGO (Div. del Norte Del. Coyoacán) | R | P | P | P | B | E | B | E | MB | MB | B | |
| **Detergente líquido a granel para ropa blanca y de color sin marca** / México / 2L Distribuido por expendio DOGO (Eje 10 Sur Del. Coyoacán) | P | R | P | P | B | E | B | R | MB | B | R | |
| **Detergente líquido de lavandería Ultra Kirkland Signature** / EU / 8.87 L | P | P | P | P | B | B | R | MB | MB | E | B | |
| **Detergente líquido concentrado D'Calidad Chedraui** / México / 900 ml | P | P | P | P | B | B | R | MB | MB | MB | R | |
| **Detergente líquido para ropa de color y blanca Soriana** / México / 1 L | P | P | R | P | B | MB | R | P | MB | E | B | |
| **Detergente para ropa concentrado Sensacional** / México / 20 L | P | P | P | P | B | B | R | B | MB | E | B | |
| **Detergente líquido concentrado con blanqueador Irex** / México / 1 L | P | P | P | P | B | B | R | R | MB | MB | R | |
| **Detergente para ropa líquido concentrado Tru-Color** / EU / 9 L | P | P | P | P | B | B | R | R | MB | MB | P | |

(1) La evaluación es el resultado de las distintas presentaciones.

## Detergente líquido sólo para ropa blanca

| Marca / Procedencia / Presentación | Desempeño | | | | | | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | En manchas críticas | | | | | | | | | | | |
| | En tela de algodón | | | | | | | En tela de poliester algodón | | | | |
| | Espinaca | Café | Salsa de tomate | Salsa picante | Guaca-mole | Tierra | Grasa | Espinaca | Café | Salsa de tomate | Salsa picante | |
| **Detergente líquido con blanqueador Cloralex** / México / 1.8 L; 900 ml (1) | P | P | E | B | MB | B | R | R | MB | E | E | |
| | E | R | E | E | E | B | B | E | E | E | E | |

Simbología: **E**= Excelente **MB**= Muy Bien **B**= Bien **R**= Regular

*Siguiendo instrucciones de uso directo en lavadora.

**Siguiendo instrucciones de desmanchado, aplicando el detergente directamente sobre la mancha.

(1) La evaluación es el resultado de las distintas presentaciones.

| | Guacamole | Contra el percudido | Información al consumidor | Cantidad de detergente para lavar 4.5 kg de ropa (ml) | Costo para lavar 4.5 kg de ropa ($) | Evaluación global |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | E | B | | 80 | 1.80 | **R** |
| | E | B | | 70 | 1.15 | **R** |
| | E | MB | | 125 | 2.95 | **R** |
| | E | MB | | 125 | 3.20 | **P** |
| | E | B | | 92 | 1.75 | **P** |
| | E | MB | No justifica técnicamente el uso de la leyenda: "Rinde más que los detergentes en polvo". | 135 | 1.95 | **P** |
| | E | B | No jusifica técnicamente el uso de las leyendas: "No necesita suavizante" y "Los ingredientes de su fórmula tratan a sus prendas suavemente, lo que ayuda a conservar su apariencia y tacto original". | 55 | 0.95 | **P** |
| | E | B | Contiene hasta 4.7% menos del contenido neto declarado. Ostenta la leyenda: "Poder quitamanchas", pero su desempeño en el estudio no lo demuestra. | 125 | 1.30 | **P** |
| | E | MB | Contiene hasta 5% menos del contenido neto declarado.No presenta lote. Ostenta la leyenda: "Limpia a fondo", pero su desempeño en el estudio no lo demuestra. | 50 | 0.75 | **P** |
| | E | R | | 92 | 0.90 | **P** |

| | Guacamole | Contra el percudido | Información al consumidor | Cantidad de detergente para lavar 4.5 Kg de ropa (ml) | Costo para lavar 4.5 Kg de ropa ($) | Evaluación global |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | E | B | Ostenta la leyenda: "Blancos perfectos", pero su desempeño en el estudio no lo demuestra. | 100 | 2.40 | **R*** |
| | E | | | | | **MB**** |

> “En este estudio, las principales diferencias en el desempeño surgieron en el lavado de telas de algodón. En estas prendas, el tipo de detergente que le conviene depende de cuáles son las manchas más frecuentes que aparecen en su ropa.”

## Recomendaciones

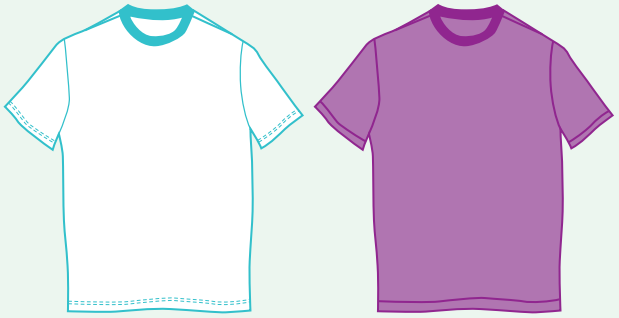
El costo del lavado se afecta por el costo del detergente y por la cantidad utilizada, aunque hay detergentes que tienen buen desempeño con poca cantidad de producto. Revise las tablas de resultados y compare precios.

Es importante fijarse en la marca, tipo y presentación, pues hay productos de la misma marca que, dependiendo de su tipo, tienen distinto desempeño.

En cuanto a la dosificación, conviene seguir las instrucciones que aparecen en la etiqueta.

En un ciclo de lavado no es recomendable mezclar prendas poco sucias con muy sucias: la suciedad puede volver a depositarse en los tejidos, por eso una prenda poco sucia lavada puede salir peor de lo que entró a la lavadora.

Revise la ropa, si descubre una mancha, puede hacer una aplicación localizada de detergente (muchos fabricantes lo recomiendan, incluso algunos indican que se frote la mancha).



Lave por separado la ropa blanca de la de color, para evitar que la blanca se pinte con alguna prenda que se pueda desteñir durante el proceso.

**Ilustración** Roberto Paz

En general los detergentes líquidos son más suaves con la ropa que los detergentes en polvo, pero en comparación, algunos en polvo suelen ser más eficaces en limpieza.

Recuerde que algunos aditivos ya están incorporados al detergente. Por ejemplo, puede que el producto tenga agentes blanqueadores, por lo que es conveniente leer la etiqueta para no poner más aditivos.

En comparación con los de polvo, los líquidos se disuelven más rápidamente en el agua y no quedan residuos sin disolver sobre la ropa.

En este estudio, las principales diferencias en el desempeño surgieron en el lavado de telas de algodón. En estas prendas, el tipo de detergente que le conviene depende de cuáles son las manchas más frecuentes que aparecen en su ropa.

Viene de la pág.42 ▶

## Conclusiones

- Los detergentes líquidos contienen formulaciones menos agresivas que los detergentes en polvo, y pueden ser menos eficaces contra las manchas en la ropa.
- Algunos detergentes líquidos tienen el inconveniente de que vienen poco concentrados, por lo que el consumo de los mismos es alto, por tanto, aumenta el costo de la lavada (vea las tablas).
- Aunque los detergentes analizados mostraron desempeños muy diversos en las pruebas a las que fueron sometidos, en general la mayoría resultaron mejores para lavar prendas de poliéster-algodón.
- La mayoría de los detergentes líquidos tuvieron un buen desempeño en la prueba contra el percudido en tela de algodón. Entre los mejores se encuentran **2X Ultra Tide** con eliminador de olores, **Purex** y **Total Color**; mientras que la evaluación más baja correspondió a la marca **Tru Color**.
- Aunque todos resultaron excelentes contra las manchas de guacamole, la mayoría fue menos eficaz para remover manchas de café y salsa picante, sobre todo tratándose de telas de algodón.
- En cuanto al desteñido, en general todos los detergentes presentaron muy buen comportamiento.
- Se encontraron leyendas exageradas o carentes de sustento.
- Con respecto al contenido neto, las marcas **Irex** y **Sensacional** tuvieron menos de lo declarado.
- La marca **Cloralex** proporciona dos instrucciones de lavado, que dan desempeños diferentes: mejora notablemente la remoción de manchas al seguir la instrucción de aplicar el detergente directamente sobre la mancha.
- En los productos a granel el desempeño va de regular a pobre, pero su costo es elevado.

Si requiere más información sobre este estudio, puede comunicarse al Laboratorio Nacional de Protección al Consumidor, al 5544-2060 si vive en el área metropolitana de la Ciudad de México. También puede consultar otros estudios de calidad en nuestro sitio de internet www.profeco.gob.mx.

Reza la conseja popular: **“Para todo mal, mezcal; para todo bien, también”**. Esta bebida mexicana de orígenes indígenas y campesinos es comparable en calidad con las mejores bebidas espiritosas del mundo, aunque en México todavía enfrenta ciertos prejuicios. Así que durante estas fiestas patrias, lo invitamos a conocer y saborear un buen mezcal, siempre con medida, claro.

# Mezcal

## México en un maguey

**Por** José Armando Aguilar

Se dice que el origen del tequila y el mezcal es el mismo: cuenta la leyenda que en un plantío de agave cayó con estrépito un rayo que partió el corazón de una de las plantas, lo que provocó que ésta ardiera por unos segundos. Asombrados, los indígenas que atestiguaron tan singular acontecimiento se acercaron a beber, no sin temor, el aromático néctar que emanaba de las entrañas del agave. Suponían que se trataba de un obsequio de la diosa Mayahuel, que había sido convertida en maguey.

Si bien el tequila dejó de ser artesanal para convertirse en industrial, al parecer el mismo destino le espera al mezcal. En la actualidad existen posturas encontradas con respecto al mezcal: por un lado están quienes consideran impostergable y beneficiosa la masificación de su consumo –para emular el éxito del tequila en muchos países–, mientras que otros tienen como consigna el rescate cultural de una de las últimas bebidas mexicanas auténticamente tradicionales.

Por lo pronto, en estas páginas le brindamos un acercamiento al mundo del mezcal, información (comercial y tradicional) que sin duda podrá ayudarle a conocer y a apreciar las características de este elixir. La elección es suya.

**Foto** Latinstock

## Cómo reconocer un mezcal tradicional

De acuerdo con la organización Mezcales Tradicionales de Los Pueblos de México, un mezcal tradicional (hecho con base en procesos artesanales, no en la norma Oficial Mexicana) es aquel cuyos procedimientos son estrictamente naturales, es decir, que no hacen uso de ningún producto químico que acelere su proceso normal, en particular durante la fermentación. La organización Mezcales Tradicionales de los Pueblos de México, grupo coordinado por Cornelio Pérez, ha creado un logotipo que identifica a los mezcales tradicionales que, asegura, garantiza que se trata de un producto elaborado con técnicas 100% tradicionales y artesanales.

Aunque por lo general usted no podrá encontrar un mezcal tradicional en una tienda de vinos y licores o en un supermercado, no está demás conocer algunas recomendaciones de este grupo para reconocer un mezcal tradicional:

**1.** Busque en la etiqueta la frase "100% agave", pues indica que está hecho solamente de maguey (para los mezcales no artesanales la normatividad vigente señala que además del 100% agave, existe el que puede tener 80% agave).

**2.** A pesar de que la NOM del mezcal establece un rango entre 36% y 55% Alc. Vol, los defensores del mezcal tradicional aseguran que la graduación mínima de un mezcal tradicional debe ser 45% Alc. Vol, e incluso en algunas zonas de la región mezcalera de nuestro país puede producirse con graduaciones superiores a ésta.

Al respecto, cabe señalar que de acuerdo con las especificaciones sanitarias vigentes en el país, para prevenir riesgos a la salud, la máxima graduación que puede tener una bebida alcohólica es 55% Alc. Vol; valores superiores corresponden a bebidas que no deben consumirse.

MEZCALES TRADICIONALES
DE LOS PUEBLOS DE MÉXICO

**3.** Asegúrese de que la etiqueta indique la población y el estado de origen, así como el tipo de maguey o magueyes usados y el nombre del maestro mezcalero que lo destiló.

**4.** Agite la botella de arriba hacia abajo para observar si hay perlado (burbujas que se forman en el líquido).

**5.** De igual manera, contradiciendo lo establecido por la NOM, los partidarios del mezcal tradicional afirman que un mezcal no debe pasar por barricas, pues la madera, sin excepción, destruye los sabores y aromas más finos y sabrosos del mezcal. Un mezcal que pasó por barrica puede detectarse porque toma un color ámbar, mientras que los mezcales tradicionales son transparentes.

**6.** Si puede, ponga en sus manos una gota de mezcal y frótelas, al evaporarse debe quedar un olor característico a maguey cocido. Mezcales de mala calidad dejan olores tenues y fácilmente volátiles.

## Mezcal, sólo de México

Se entiende por denominación de origen el nombre que se la da a una región geográfica para proteger legalmente a ciertos productos originarios de la misma, y cuya calidad o características se deben exclusivamente al medio geográfico, comprendiendo en éste los factores naturales y humanos.

En el Diario Oficial de la Federación del 28 de noviembre de 1994, se otorgó la denominación de origen mezcal a cinco estados de la República: Guerrero, Oaxaca, Durango, San Luis Potosí y Zacatecas, lo que significaba que sólo en estas entidades se podría producir. Pero en noviembre del 2001, por el mismo conducto, se incluyó a San Felipe, Guanajuato, dentro de los municipios protegidos con la denominación de origen del mezcal.

## Qué es el mezcal

Hay quienes piensan que el mezcal es un afrodisiaco y otros tantos creen que beberlo es sinónimo de valentía. La verdad es que bien podría decirse que, además del tequila, se trata de la bebida de México.

El mezcal es una bebida destilada de mostos fermentados procedentes de piñas de maguey cocidas y maceradas. Por eso, recibe su nombre de los vocablos náhuatl *metl* (maguey) e *ixcalli* (cocido), "pencas de maguey cocido" o mexcalli, como lo conocían los antiguos mexicanos.

El mezcal ocupa además un lugar importante en lo que a gastronomía regional se refiere, por ejemplo, en Guerrero el mezcal acompaña la comida en general y al pozole en particular. También se le considera un excelente digestivo. En las fiestas, el primero en recibir al invitado es el mezcal. En muchas de las comunidades que lo producen, el mezcal aparece como un elemento inseparable de los rituales de petición de lluvias y de agradecimiento por las cosechas logradas. Todo eso y más es el mezcal.

Foto Latinstock

## Controversia mezcalera

**Sobre la denominación de origen.** Parece que no hay marcha atrás, el mezcal salió del México rural para conquistar el paladar de bebedores citadinos nacionales y extranjeros. La controversia está en cómo inició este proceso. La primera diferencia viene de origen: sólo seis estados de nuestro país (Oaxaca, Guerrero, Zacatecas, San Luis Potosí, Durango y un municipio de Guanajuato) cuentan con la denominación de origen. Juan Carlos Segundo, director general del Consejo Mexicano Regulador de la Calidad del Mezcal (Comercam), afirma: "Están los que deben estar, porque han demostrado su originalidad en calidad y características de su región... La denominación de origen es reconocida internacionalmente para garantizar a los consumidores la autenticidad del producto y para salvaguardar los derechos de nuestros productores de mezcal contra una competencia desleal".

Sin embargo, esta delimitación es cuestionada porque se dice que en realidad son más de 20 las entidades que por generaciones han producido mezcal. Habla Cornelio Pérez, coordinador de la organización Mezcales Tradicionales de los Pueblos de México: "Se expropia a la gente de una tradición no de 100 años, sino de miles de años de construcción de sabores regionales, y que no pueden utilizar la palabra mezcal en su bebida porque no entran en esa lista".

**Sobre el proceso artesanal.** La norma reconoce dos tipos de mezcales, el 100% agave y el que permite hasta un 20% de otros azúcares, aunque también, dicen, existe la propuesta de permitir mezcales que contengan 51% de agave y 49% de otros endulzantes. "Esto sería un engaño al consumidor", afirma Cornelio Pérez, y sentencia: "Hacer una bebida con cada vez menos agave, simplemente no es mezcal."

Entre ésta y otras controversias, todo parece indicar que la NOM del mezcal es perfectible, como indica Juan Carlos Segundo, director general del Comercam, quien afirma que algunos parámetros establecidos en la norma deben cambiar seriamente sus mínimos o máximos permisibles, si es que se quiere proteger al proceso artesanal –que no fue contemplado inicialmente–, e incluso si se desea satisfacer las exigencias de otros mercados internacionales. Y añade: "Creemos que se puede mejorar la norma para que armonice la industria del mezcal. Por ejemplo, al incluir la clase artesanal. Finalmente el auténtico mezcal no desaparecerá".

Así entonces, por estas y otras razones, el mundo del mezcal vive un momento crucial. La dificultad para poder conciliar lo tradicional con las exigencias del mercado es enorme. El mezcal se encuentra en una disyuntiva que pocas veces (se trate del producto que sea) ha logrado resolverse con éxito: lograr que una bebida tradicional consiga conquistar a consumidores de todo el mundo, respetando su diversidad y sin acabar con los pequeños productores, que después de todo fueron quienes la hicieron llegar hasta nuestros días.

**Foto** Latinstock

## Cómo saborearlo

Lo primero que se debe saber acerca del mezcal es que éste huele y sabe a maguey cocido, materia prima con la que se elabora el mezcal tradicional. Además, dicen los ortodoxos, de preferencia debe probarse en una jícara de bule, aunque también puede servirse en un vaso de boca ancha.

Si usted no es un iniciado, sabrá que es necesario tener a la mano un plato con sal de gusanito (mezcla de gusano de maguey seco, tostado y molido con chile y sal); tome una pizca, póngala en la punta de la lengua y enseguida beba un sorbo –no un trago– de mezcal. Paséelo por toda la boca, saboréelo, y vaya descubriendo su sabor inconfundible que permanece en el paladar.

Ahora que si desea una experiencia mucho más sofisticada, según los entendidos existen dos métodos para saborear un mezcal:

**Método de coralillo**

- Ponga una pequeñísima cantidad de mezcal en la punta de la lengua.
- Con la boca cerrada, mueva la lengua de arriba hacia abajo (como una serpiente coralillo) lo más rápido posible por 30 segundos.
- La salivación que lo anterior provoca y la temperatura corporal favorecen la evaporación del mezcal, lo cual libera la exquisita manifestación de sus diferentes sabores y aromas.

**Método de los 3 sorbos**

**1.** Tome un sorbo pequeñísimo, páselo por la boca durante 10 segundos (esto se hace para limpiar los sabores que se tengan en ella), y bébalo.

**2.** Tome un segundo sorbo y reténgalo en la boca otros 10 segundos, al tiempo que lo pasea por ella (para sensibilizar el gusto y olfato al fino e intenso sabor y aroma del mezcal). Ingiéralo.

**3.** Tome un tercer sorbo y páselo por la boca por otros 10 segundos. Será en este momento cuando se empiece a percibir la compleja riqueza del mezcal. Bébalo y sienta cómo regresan del estómago a la boca y a la nariz exquisitos aromas y sabores.

Finalmente, la recomendación de los expertos es dejar de tomar cuando el mezcal comience a amargarle la boca, porque ésta es la línea imaginaria entre saborear y embriagarse.

> En total existen 200 especies de agave, de las cuales México cuenta con 150, esto es, tres de cada cuatro.”

## Aromas y sabores

El mezcal es una bebida con carácter, sutil y elegante. Lo anterior, además de la riqueza de sus aromas y sabores, está íntimamente relacionado con tres aspectos:

**El tipo de agave utilizado** determina el aroma y el sabor, estas características serán distintas si el maguey es silvestre o cultivado, si es de monte o de cañadas, de valles altos o bajos, si su insolación fue o no permanente, del agua que usó para vivir...

**Las prácticas culturales y tecnológicas** que dan sabores y aromas precisos al mezcal. Por ejemplo, la cocción del maguey en horno de tierra (método tradicional de cocción), dará como resultado un sabor y olor ahumado y amaderado. En cuanto a la fermentación, los sabores y aromas varían conforme al recipiente que se utilice en el proceso: tinas de madera, ollas de barro, oquedades en la roca madre o cueros de res.
También influyen los microorganismos, responsables de la fermentación, que existen en cada lugar. Respecto a la destilación, ésta influye en el sabor y aroma dependiendo del tipo de destilador empleado (ollas de barro, ollas de cobre, ollas de cobre con madera o cobre con barrica) y del número de destilaciones realizadas.

**El gusto histórico** que tiene cada población, región, estado y maestro mezcalero, es la última instancia que determina el sabor y aroma de cada mezcal. Por eso es que en muchas regiones del país podemos encontrar distintos tipos de mezcales: de pechuga, de gusano, minero, afrutado... así pues, el gusto histórico es la construcción colectiva de los gustos regionales a través del tiempo, que generan incluso las reglas tradicionales (social e históricamente construidas) de elaboración del mezcal.

## El gusano

En las culturas prehispánicas, el gusano era un preciado condimento gastronómico, aunque su mayor importancia radicaba en los poderes afrodisiacos que se le atribuían, aunado a la virilidad y valentía que proporcionaba a los guerreros de la época. Además de brindarle un sello distintivo, se cree que por sus características organolépticas el gusano debiera ser un inseparable compañero del mezcal.

## México en un agave

La distribución natural del agave va del sur de Estados Unidos al norte de Colombia y Venezuela, incluyendo Las Antillas, es decir, México es el centro y el origen del género agave, planta maravillosa de la que alguna vez alguien dijo que “seguramente la naturaleza nunca ha reunido en un solo vegetal tantos elementos susceptibles de satisfacer las necesidades del hombre”, en referencia al hecho de que del agave se puede obtener bebida, alimento, fibra para la elaboración de todo tipo de textiles y hasta una esponja para limpiar el cuerpo. En total existen 200 especies de agave, de las cuales México cuenta con 150, esto es, tres de cada cuatro se encuentran en nuestro territorio.

**Foto** Latinstock

Foto Latinstock

## Bebida de etiqueta

De acuerdo con la Norma Oficial Mexicana del Mezcal, la bebida sólo puede producirse con agaves de ciertas especies, entre otras, maguey espadín, maguey de cerro (también conocido como bruto o cenizo), maguey de mezcal o maguey verde (mezcalero).

La citada norma establece que el mezcal puede clasificarse en dos tipos:

**1. Mezcal 100% agave.** Significa que el producto ha sido elaborado con azúcares 100% de las especies de agave contempladas en la denominación de origen.

**2. Mezcal.** Es un producto en cuya elaboración se han adicionado hasta un 20% de otros azucares.

Y de acuerdo con la posibilidad de brindarle ciertas características en procesos posteriores a la destilación, el mezcal puede clasificarse en tres categorías:

**Joven.** Es aquel obtenido directamente del proceso de destilación. Su color es transparente.

**Reposado.** Se deja por lo menos dos meses en barricas de roble blanco o encino para su estabilización. Su tonalidad es amarillenta.

**Añejo.** El mezcal es sometido a un proceso de maduración de por lo menos un año en las mencionadas barricas. Su color es ligeramente amarillento, ya que la barrica puede conferirle ese color, durante el añejamiento o reposado. Esto sucede en los mezcales 100% agave y 80% agave.

Todos los tipos y categorías de mezcal son susceptibles de abocarse, esto es, de ser suavizados mediante la adición de uno o más productos naturales, saborizantes o colorantes, procedimiento que en ocasiones podría conferir un color ligeramente amarillento.

De acuerdo con la Norma Oficial Mexicana del Mezcal, cada envase que se expende al consumidor debe contener una etiqueta con los siguientes datos:

- La palabra “Mezcal”, además del tipo y categoría que se trate.
- Marca comercial registrada en México.
- Porcentaje de alcohol en volumen (55% Alc. Vol. es lo máximo que se permite) en el ángulo superior izquierdo.
- Nombre o razón social, domicilio y Registro Federal de Contribuyentes del establecimiento fabricante del mezcal, o bien del titular del registro que ostente la marca comercial.
- La leyenda “Hecho en México”.

Además, un mezcal certificado, es decir, que cumple con la norma, cuenta con el signo distintivo de la Comercam, en sus dos variantes:

CONSEJO MEXICANO REGULADOR DE LA CALIDAD DEL MEZCAL
COMERCAM

CONSEJO MEXICANO REGULADOR DE LA CALIDAD DEL MEZCAL
COMERCAM

## Piden mezcal

Puede ser difícil de creer, pero estas cosas pasan en nuestro nación: en los últimos años el mezcal tiene un mejor posicionamiento de mercado fuera de México que en nuestro propio territorio. La verdad es que todavía existen ciertos prejuicios, digamos urbanos, ante un producto que es 100% de orígenes campesinos e indígenas.

En 2005, según datos de la Comercam, se exportaron en volumen cerca de 215 mil litros de mezcal, cifra que el año pasado se superó ampliamente con más de 528 mil litros para el 2007. Con respecto al 2006, la producción de mezcal se incrementó 42%. Es decir, se trata de un mercado en franco crecimiento, pero que tiene como principal objetivo el extranjero.

Hoy en día, el mezcal es reconocido en más de 15 paises, entre ellos Estados Unidos (el principal consumidor), Panamá, Chile, Alemania, Australia, Portugal, España, Inglaterra, Japón, China y Rusia. "Sin lugar a dudas, el futuro del mezcal es alcanzar los más altos niveles de aceptación por la gran calidad del producto. La moda no es para quedarse, así que el mezcal no estará de moda, se quedará en la aceptación del consumidor por ser un producto de la más alta calidad", asegura Juan Carlos Segundo, director general del Comercam.

Foto: Latinstock

> "Se entiende por denominación de origen al nombre que se la da a una región geográfica para proteger legalmente a ciertos productos originarios de la misma."

## Tequila y mezcal no es igual

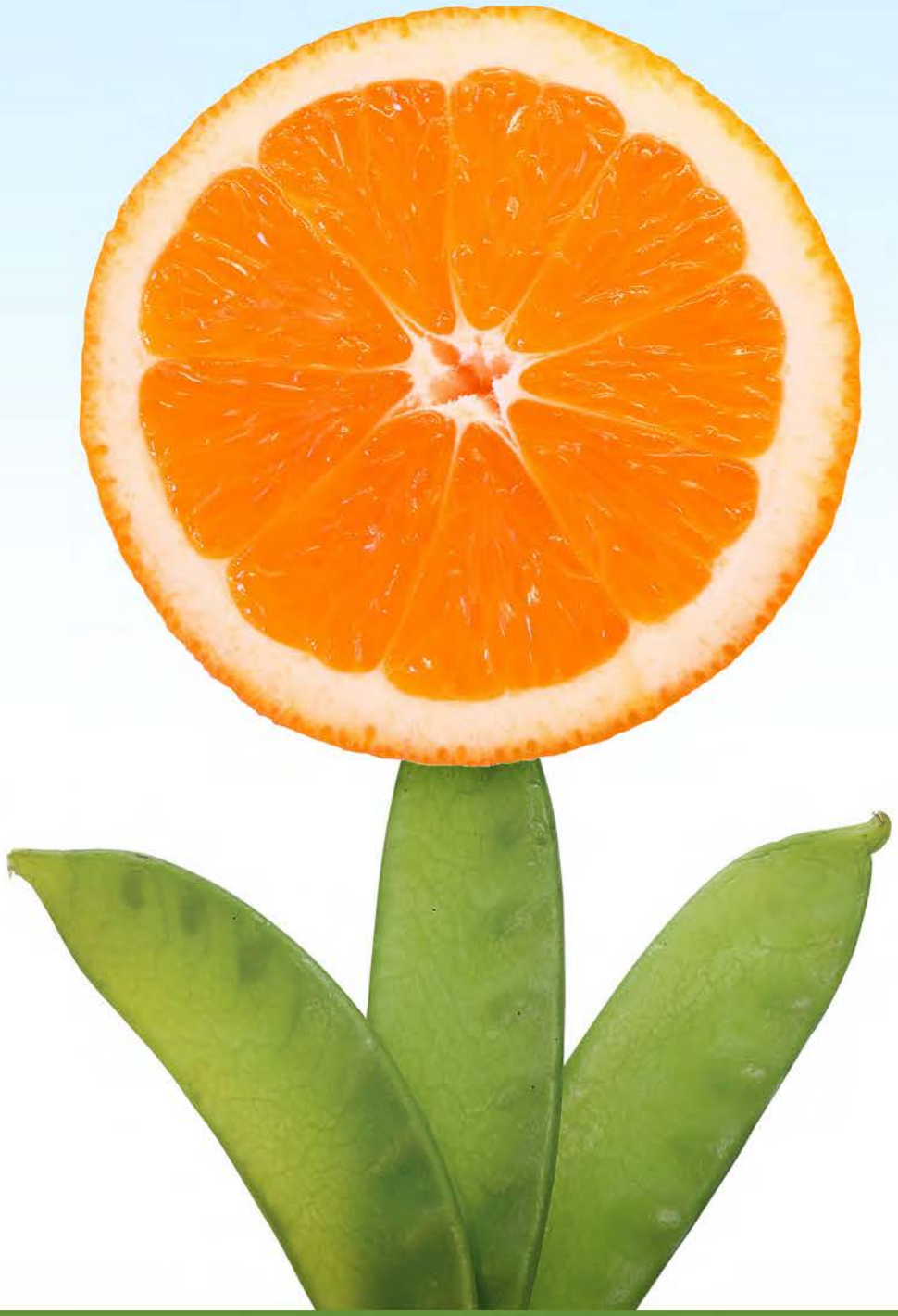
¿Qué es lo que hace distintos al tequila del mezcal? Las diferencias entre ambos se presentan en la forma de producción, la variedad de agave de la cual se obtienen, las zonas geográficas donde se producen y podría decirse que hasta el gusano de maguey que suele estar incluido en algunas botellas de mezcal.

Eso con respecto a su origen y elaboración; con respecto al gusto, el mezcal tiene un sabor fuerte y aromático que combina sabores ahumados y terrosos, en tanto que el tequila es de un sabor más neutral.

**Fuentes** Entrevista con Cornelio Pérez, coordinador de Mezcales Tradicionales de los Pueblos de México • Juan Carlos Segundo, director general del Consejo Mexicano Regulador de la Calidad del Mezcal (COMERCAM) • Libro electrónico *Los mezcales tradicionales de los Pueblos de México: Herencia cultural y biodiversidad* • www.comercam.org

# Productos orgánicos

**Por** Maru Monroy



No vienen de otro planeta y tampoco vuelven a los niños más inteligentes, sin embargo, los productos conocidos como orgánicos son resultado de procesos agrícolas y ganaderos comprometidos con la salud de los consumidores, y son respetuosos con el medio ambiente. Conózcalos.

Se venden y cultivan desde hace varias décadas, pero la popularidad de los alimentos orgánicos ha despuntado sobre todo en los últimos 10 años. ¿Las razones? Son una opción alimenticia comprometida con la salud de los consumidores, la calidad de vida de los productores y la conservación del planeta.

En la producción vegetal se aprovechan los recursos renovables y las variedades criollas, se promueve la conservación del agua y del suelo, y se evita la utilización de fertilizantes sintéticos, pesticidas, aguas residuales y variedades transgénicas; en el ganado no se emplean las hormonas de crecimiento, los anabólicos ni los antibióticos, y cuando se trata de alimentos procesados, a éstos no se les añaden aditivos o conservadores artificiales. En pocas palabras, son alimentos libres de los residuos que suelen estar presentes en los alimentos producidos por métodos convencionales.

Pero éstas no son las únicas razones que tienen muchas personas para consumir alimentos orgánicos. Como suelen producirse a pequeña y mediana escala en granjas familiares o cooperativas, los intermediarios y distribuidores se preocupan porque los productores reciban un precio justo, contribuyendo significativamente a la sustentabilidad de las comunidades rurales y mejorando su calidad de vida.

Actualmente unos 130 países producen este tipo de alimentos que van desde productos frescos de origen vegetal y animal como café, té, azúcar, cítricos, frutas, hortalizas, cereales, algodón, carnes, leche, miel y condimentos, hasta productos procesados como vinos, salsas, galletas, lácteos, chocolates, ropa y cosméticos.

## Los orgánicos en el mundo

La Organización Mundial de Comercio (OMC) y la Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación (FAO) coinciden en afirmar que los países que demandan una mayor cantidad de productos orgánicos son los miembros de la Unión Europea, Estados Unidos y Japón, los cuales tienen como características comunes su industrialización y los altos ingresos de sus habitantes.

Y esta tendencia crece cada día más. De acuerdo con una presentación de Apoyos y Servicios a la Comercialización Agropecuaria (Aserca), que depende de la Sagarpa, la demanda mundial aumenta entre 20% y 30% anualmente (en México se crece un 45% al año), y en este mercado se invierten más de 30 mil millones de dólares. Aunque la producción y las ventas se incrementan ininterrumpidamente, el mercado orgánico sólo representa entre 1% y 3% del total de ventas agroalimentarias en todo el mundo.

México es uno de los 20 productores más importantes de alimentos orgánicos a nivel mundial, pero sólo el 10% de la producción se consume internamente, el resto se exporta. Por lo contrario, en otros países como Dinamarca, muchos de los alimentos orgánicos ya forman parte del mercado masivo y son accesibles a través de tiendas de autoservicio y pequeños comercios. Ahí, 22% de la harina es orgánica, 20% de la leche, 13% del huevo, 12% de la zanahoria y 7% de la papa.

## México orgánico

Con cerca de 500 mil hectáreas dedicadas a este tipo de cultivos, México es el primer productor de café orgánico a nivel mundial (ocupa dos terceras partes de la superficie destinada a la agricultura orgánica) y el tercer productor de miel.

Pero también se producen cacao, aguacate, mango, piña, plátano, naranja, ajonjolí, maíz, nopal, vainilla, leche y sus derivados, huevo y plantas medicinales, así como algunos productos procesados como carnes y embutidos, jugos, galletas y mermeladas, principalmente.

Debido a que el mercado nacional es muy pequeño, acceder a estos productos no siempre es fácil. Sus canales de distribución suelen ser, en primer lugar, tiendas especializadas, mercados semanales que realizan ventas directas, como los de la Red Mexicana de Tianguis y Mercados Orgánicos que coordina el Centro de Investigaciones Económicas, Sociales y Tecnológicas de la Agroindustria y la Agricultura Mundial (CIESTAAM), de la Universidad de Chapingo, los supermercados y las ventas a través de internet.

“México es uno de los 20 productores más importantes de alimentos orgánicos a nivel mundial, pero sólo el 10% de la producción se consume internamente, el resto se exporta.”

## Lo orgánico en la dieta de los niños

Los niños son el sector más sensible ante los alimentos producidos de forma convencional, ya que la ingesta de residuos potencialmente tóxicos por kilo de peso corporal es mucho más alta que en los adultos.
Esto significa que tienen la capacidad de “almacenar” más residuos tóxicos que un adulto, y la razón es que sus cuerpos están formados por más agua que tejido graso, por lo que las sustancias químicas solubles en agua, como los pesticidas, circulan con mayor facilidad en su cuerpo.

De acuerdo con un estudio realizado por la Universidad de Washington, en comparación con los niños que se alimentan de forma convencional, los niños que consumen regularmente productos orgánicos presentan hasta nueve veces menos toxinas como las que se encuentran en los pesticidas. También se ha demostrado que las hormonas de crecimiento que se administran al ganado pueden tener efectos contraproducentes en la madurez sexual de los niños, al distorsionar los ritmos naturales de crecimiento, produciendo con ello algunas anomalías.

“Frente a la crisis alimentaria que enfrenta el planeta, los procesos orgánicos presentan una alternativa al tomar en cuenta a los pequeños productores.”

El precio también es un factor que obstaculiza su venta a nivel nacional. Dado que los productos orgánicos deben ser certificados para garantizar su calidad, además de que su producción es más laboriosa, éstos comúnmente están disponibles en tiendas especializadas y supermercados y llegan a ser hasta 30% más caros.

Sin embargo, existen alternativas más económicas como la que ofrece la Red Mexicana de Tianguis y Mercados Orgánicos. De acuerdo con el ingeniero Sergio de la Cruz del CIESTAAM, esta iniciativa nació en el 2003, con la Red de Consumidores creada en la Universidad de Chapingo entre académicos y personal administrativo. Ellos querían ofrecer a sus familias una opción alimenticia más saludable, por lo que contactaron a los productores de la zona y les propusieron mejorar sus prácticas de cultivo. Como se trataba de campesinos con extensiones de tierra muy pequeñas en las que apenas se usaban pesticidas y fertilizantes, muchos accedieron.

La red de productores fue creciendo y en otras ciudades como Xalapa y Guadalajara surgió el interés de contar con mercados similares, con lo que se consolidó la red de tianguis.

De acuerdo con De la Cruz, en estos mercados es posible encontrar una buena variedad de productos, desde jitomates, acelgas y zarzamoras, hasta leche, carne y huevos. Lo mejor es que en estos mercados los productos orgánicos no son siempre más caros –inclusive, asegura nuestro entrevistado, pueden comprarse más baratos que en los supermercados–, especialmente cuando son de temporada. Al no existir intermediarios ni grandes desplazamientos, los productores pueden ofrecer un precio realmente competitivo a sus clientes.

En la actualidad la Red cuenta con 17 mercados en distintos estados, y hay 10 iniciativas pendientes por integrarse en los próximos años.

## La clave está en la certificación

Para el consumidor de productos orgánicos una cosa está clara: le importa aquello que le llega a la boca, y se asegura de que los alimentos que adquiere son de la calidad que prometen.

Por ello, la certificación de los productos orgánicos juega un papel determinante. Uno de los principales problemas en América Latina es que la certificación depende principalmente de empresas extranjeras, lo que encarece aún más los alimentos.

Las certificaciones tienen por objetivo asegurar que la producción –se trate de vegetales, frutas, ganado, pesca, animales de corral o alimentos procesados– cumpla con estándares muy rigurosos, determinados por empresas nacionales y extranjeras. A los productores se les somete a distintos procesos de análisis y pruebas que vigilan el cumplimiento de la norma orgánica. Esto incluye el agua que utilizan en sus cultivos o establos, los suelos, los métodos de elaboración de los productos y los planes de manejo. La certificación, además, no suele darse de un día para otro, algunos productores y cooperativas tardan años en obtenerla.

Una vez que el productor se ha certificado, puede utilizar el sello de calidad y exhibirlo en la etiqueta de sus productos. Existen más de 60 certificadoras en todo el mundo. Entre las más reconocidas están IFOAM, Bioagricert, OCIA, la certificación orgánica del Departamento de Agricultura de Estados Unidos (USDA, por sus siglas en inglés) y Naturland, entre otras. Entre al firmas mexicanas se encuentra Certimex, con sede en Oaxaca.

## Hacia dónde se dirige lo orgánico

Frente a la crisis alimentaria que enfrenta el planeta, los procesos orgánicos presentan una alternativa al tomar en cuenta a los pequeños productores. Recientemente Hans Hohenester, presidente del consejo de la certificadora alemana Naturland, afirmó que por medio del manejo sostenible del medio ambiente la agricultura orgánica asegura la existencia de la superficie necesaria para el cultivo de alimentos a largo plazo.

En 2002, un estudio de la Universidad de Cardiff, en el Reino Unido, demostró que adoptando la agricultura orgánica, el rendimiento de cultivos como el maíz, la papa o el café podrían garantizarse a largo plazo y elevarse aún más. La razón es que este tipo de cultivo incrementa la capa de humus en el suelo, beneficiándolo con abonos verdes y mayor retención de agua, al tiempo que mejora el nivel de ingresos de los productores.

Por lo pronto, empresas trasnacionales como Danone, Nestlé, Sandoz, McDonald’s y la línea aérea Lufthansa, ya han incorporado productos orgánicos a su oferta. Y se espera que esta tendencia aumente en los próximos años; sin embargo, su éxito también dependerá de las exigencias de los consumidores, quienes tenemos la última palabra... o el último bocado.

**Fuentes** Documento “La importancia de los productos orgánicos en México y el Mundo”, Acerca, Sagarpa • www.chapingo.mx/ciestaam • www.naturland.de/sobre_naturland.html • www.usda.gov • www.ifoam.org • Chec’s Healthehouse: www.checnet.org • www.organicfooddirectorycom.au • organicconsumers.org/ACO/index.cfm • www.culturaorganica.com • www.laneta.apc.org

## Dónde conseguirlos

- En los mercados que promueve la Red Mexicana de Mercados y Tianguis Orgánicos. Para más información consulte al CIESTAAM: www.chapingo.mx/ciestaam/to o llamando al (595) 952 1613.
- Supermercados y tiendas departamentales como Walmart, Comercial Mexicana, Soriana, Chedraui, El Palacio de Hierro y Liverpool.
- Directorio de tiendas orgánicas en México: vinculando.org/organicos/tiendas_organicas_mexico/
- Aires de Campo: www.airesdecampo.com

**Fotoarte** Roberto Paz

# Pozole verde con pollo

Foto Luis G. Hernández

Dr. José Luis Kramis Cerezo*

# Salva una vida

En todo momento debemos estar preparados para un accidente o improvisto; aquí te decimos cómo estar listo para salvar la vida de un ser querido o la tuya misma

El ser humano está sometido a gran cantidad de riesgos químicos, físicos, biológicos y humanos, entre otros. Por eso, es necesario que todos tengamos conocimientos de los principios, normas y técnicas de primeros auxilios, pues en la vida se presentan situaciones y circunstancias en que debemos actuar rápida y oportunamente para salvar una vida, ya sea la de un desconocido, un familiar o la nuestra.

Los primeros auxilios son "la primera ayuda"; son las técnicas y procedimientos de carácter inmediato y temporal que recibe una persona que ha sufrido un accidente o se ha enfermado repentinamente. No pretenden sustituir al médico. Su objetivo es proporcionar ayuda inmediata en el lugar del accidente, conservar los signos vitales de la persona para conservar su vida y esperar a que personal profesional se haga cargo de continuar con su atención a largo plazo.

## Revisar, llamar y atender

Para prestar auxilio es importante estar serenos; al actuar con calma se ordenan mucho mejor las ideas y se actúa mejor.

**Primero.** Evaluar la escena del accidente. Se deben prestar los primeros auxilios en una zona libre de peligros.

**Segundo.** Revisión rápida de la persona lesionada: estado de conciencia; respiración; pulso; si las vías respiratorias (nariz o boca) no está obstruido por secreciones, la lengua u objetos extraños; si sangra; si tiene movimientos convulsivos, entre otros. Si está consciente, interrogarlo sobre las molestias que tenga.

**Tercero.** Llamar a la ambulancia. El teléfono de la Cruz Roja Mexicana es el 065.

**Cuarto.** Realizar la atención: identificar la lesión, alguna herida, hemorragia, fractura, etcétera.

También es preciso:

- Colocar al paciente en posición cómoda.



suscríbete

Aprovecha la **suscripción anual** y obtén **dos meses más ¡Gratis!**
Sólo **$300**

GanarSalud
*La revista que* **te cuida**

Pediatría • Adolescentes • Salud para Él y Ella • En Plenitud • Nutrición
Belleza • Del siglo XXI • En Pareja • Medicina del deporte y **¡Mucho Más!**

**¡Suscríbete ya!: 5515 3825 ó 5515 3818, suscribete@ganarsalud.com**

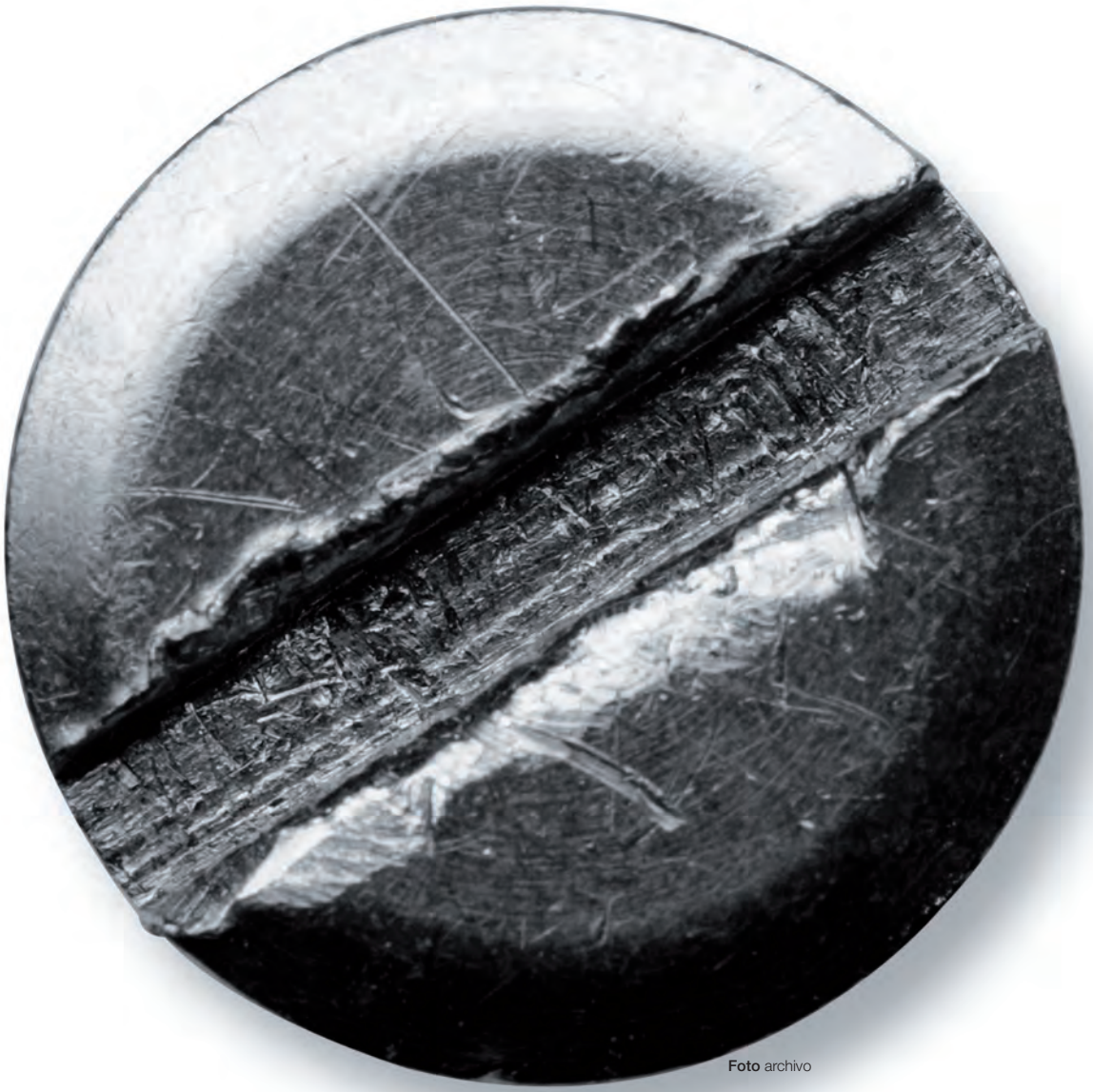


**Foto** archivo

# Taladros y destornilladores eléctricos

## (alámbricos e inalámbricos)

El mantenimiento preventivo o correctivo en nuestro hogar, e incluso los cambios que realizamos en él, a veces requieren de un buen taladro, sobre todo cuando hacemos nosotros mismos esas tareas. Analizamos 50 herramientas eléctricas, entre taladros y destornilladores, que pudieran serle de gran utilidad. Aquí le decimos cuál es su desempeño, características y cuánto cuestan.

**Foto** Luis Alberto Calderón

Además de contar con unas buenas pinzas, desarmador y martillo, entre las herramientas básicas para tener en el hogar es recomendable contar con un buen taladro que nos permita realizar tareas como la instalación de cortineros, la colocación de repisas de baño y cocina, del cable de la antena de televisión, la instalación de tendederos, el pulido del coche, etcétera.

Por esta razón, el Laboratorio Nacional de Protección al Consumidor se dio a la tarea de analizar la calidad y el desempeño que por marca y modelo presentan los taladros y destornilladores eléctricos, alámbricos e inalámbricos, de uso doméstico y semiprofesional, que se encuentran a la venta en las principales tiendas especializadas, tanto de autoservicio como departamentales de todo el país.

## El estudio

De entre las 18 principales marcas de herramientas eléctricas que se comercializan en el mercado nacional, se analizaron un total de 50 muestras, entre ellas:

- Dos destornilladores eléctricos inalámbricos con mandril de 1/4" (6.3 mm).
- 19 taladros eléctricos inalámbricos con broquero (mandril) de 3/8" y de 1/2", y
- 29 taladros eléctricos alámbricos con broquero (mandril) de 3/8"y de 1/2".

Cada herramienta se sometió a 11 pruebas diferentes, cuyos resultados se agrupan en los siguientes rubros:

**Información al consumidor.** Se verificó que el etiquetado de las herramientas eléctricas y de su empaque se presentara en idioma español, de manera clara y legible, así como la información requerida por la normativa nacional vigente aplicable al producto, como nombre o marca comercial, modelo o tipo, leyenda que identifique el país de origen y las características eléctricas. Todas las muestras analizadas para el estudio cumplieron con los citados requerimientos.

**Instructivos y garantías.** Se cotejó que cada herramienta eléctrica incluyera un instructivo con indicaciones claras y precisas para su instalación, uso normal, conservación y mejor aprovechamiento, así como las advertencias necesarias para su manejo seguro y confiable. Todas las muestran presentaron la información requerida por la normativa nacional vigente aplicable al producto y ofrecen garantía en los términos dispuestos por la ley, a excepción del modelo **JB05004G** de **#1Tools**.

**Acabados.** Se verificó que los productos analizados en este estudio no presentaran aristas pronunciadas, bordes filosos o punzocortantes, rebabas o sobrantes de material, defectos en el ensamble o cambios de color en las partes que integran el producto. Ninguna de las muestras presentó problemas.

**Torque o par torcional máximo.** Es la fuerza que posee un taladro para penetrar en una superficie. Con ayuda de un freno dinamométrico programable se midió el par torcional, que la herramienta bajo prueba es capaz de proporcionar bajo condiciones normales de uso y de alimentación eléctrica (nominal). Este valor es muy importante al momento de seleccionar una de estas herramientas (vea la tabla de resultados correspondiente), ya que comparativamente puede indicar cuál tiene mayor poder o fuerza de penetración.

Por razones obvias, los desarmadores inalámbricos tipo lápiz fueron los que presentaron el menor par de torción, debido a la función para la cual fueron diseñados; sin embargo, la mayoría de las herramientas inalámbricas pueden compararse incluso con los taladros destinados a conectarse a la alimentación eléctrica residencial (127 V.c.a.), aunque en este caso, en comparación, la gran limitante es el tiempo de operación que permite su batería.

**Seguridad eléctrica.** Se corroboró que los taladros eléctricos alámbricos funcionaran bajo las diferentes condiciones de alimentación eléctrica que pueden presentarse durante su uso (de 0.85 y a 1.1 veces la tensión indicada por el fabricante en el etiquetado de información al consumidor). Las muestras analizadas operaron de manera normal a alta y baja tensión, sin que los dispositivos de protección de sobrecarga ope-

## Ficha técnica

**Periodo del estudio:** 26 de mayo a 10 de julio de 2008
**Periodo de muestreo:** 23 de mayo a 17 de junio de 2008
**Marcas / modelos analizados:** 18 / 50
**Pruebas realizadas:** 550

**Fotos** archivo

## Normatividad

Para la realización del presente estudio se tomaron como referencia las siguientes normas:
**NOM-024-SCFI-1998.** Información comercial para empaques, instructivos y garantías de los productos electrónicos, eléctricos y electrodomésticos.
**NMX-J-524/1-ANCE-2005.** Herramientas eléctricas portátiles, operadas por motor. Seguridad. Parte 1. Requisitos generales.
**NMX-J-524/2-1-ANCE-2004.** Seguridad en herramientas eléctricas portátiles, operadas por motor. Parte 2-1. Requisitos particulares para taladros y taladros de impacto
**NMX-J-524/2-2-ANCE-2006.** Herramientas eléctricas portátiles, operadas por motor. Seguridad. Parte 2-2. Requisitos particulares para destornilladores y llaves de impacto.
**NMX-J-524/2-6-ANCE-2006.** Herramientas eléctricas portátiles, operadas por motor. Seguridad. Parte 2-6. Requisitos particulares para martillos.
**NOM-011-STPS-2001.** Condiciones de seguridad e higiene en los centros de trabajo donde se genera ruido.
**NOM-008-SCFI-2002.** Sistema general de unidades de medida.
**Procedimientos internos del Laboratorio Nacional de Protección al Consumidor.**

raran y sin que se afectara la forma correcta y segura de operación de la herramienta.

También se verificó que la potencia (W) o corriente (A) indicada por el fabricante en su etiquetado de información al consumidor correspondiera al menos al 110% de la medición sin carga de la potencia o corriente de entrada. Asimismo, durante la prueba de par torcional (en herramientas alámbricas e inalámbricas) se verificó que el incremento de temperatura de las diversas partes que integran la herramienta no fuera excesiva, al grado de incrementar el riesgo de cortocircuito, o que pudiera promover el inicio de un incendio. En taladros alámbricos, las temperaturas encontradas están dentro de la tolerancia indicada por la norma.

**Ruido.** Con la ayuda de un medidor de nivel de ruido, se verificó que el nivel máximo producido por la herramienta durante su operación no excediera los límites indicados en la norma de referencia NOM-011--STPS-2001. Esta prueba no se llevó a cabo durante la operación con rotomartillo (en aquellas herramientas que presentaban la función) o durante la perforación de algún material, ya que el nivel de ruido estaría en función de estas variantes, y no por su diseño.

**Operación.** Al término de la prueba de torque máximo, se verificó que la operación de las herramientas no se hubiese afectado y que éstas siguieran trabajando de forma correcta y segura, como se espera del funcionamiento normal de tales productos.

**Duración de la batería (herramientas inalámbricas).** Se corroboró que la batería hubiese retenido el 100% de su capacidad nominal; acto seguido se procedió a operar con carga la herramienta, es decir, mediante el freno dinamométrico se simuló la operación continua de la herramienta como si estuviera apretando tornillos (a torque máximo), hasta que la batería ya no permitió más la operación. Así se obtuvo el tiempo promedio que la batería permite a la herramienta operar de manera aceptable.

**Facilidad de uso.** Se verificó de forma práctica que la operación de la herramienta fuera congruente con la esperada y descrita en su manual de usuario.

**Atributos y accesorios.** Se identificaron las características sobresalientes en los productos, como funciones, atributos y accesorios proporcionados con el equipo, los cuales se incluyen en las tablas de resultados de forma comparativa, para que el consumidor las conozca y pueda elegir anticipadamente el modelo que satisfaga sus necesidades reales.

Pase a la pág. 81 ▶

## Taladros y desarmadores inalámbricos

| Marca / Modelo / País de origen / Capacidad de la batería / Tipo | Garantía (años) | Acabados | Peso (kg) | Torque máximo | Batería, tiempo de: | | Ruido | Facilidad de uso y operación | Calentamiento | Características y atributos | Evaluación global de calidad | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | | | | | Duración (min) | Recarga (horas) | | | | | | |
| **Truper** / TALI-120A2 / China / 12.0 V / Taladro y destornillador 3/8" | 2 | E | 1.7 | Muy alto | 17 | 1 | Muy bajo | E | Alto | A(1), B, C, F, G, H(1), I(0-550), J(2), P(Ni-Cd) | **MB** | |
| **Truper** / ROTI-180A / China / 18.0 V / Rotomartillo / taladro y destornillador 1/2" | 2 | E | 2.2 | Muy alto | 24 | 1 | Bajo | E | Alto | A(2), B, C, D, E (0-5600/0-17600), F, G, H(1), I(0-350/ 0-1100), J(2), P(Ni-Cd) | **MB** | |
| **Skil** / 2455 / China / 14.4 V / Taladro atornillador 3/8" | 1 | E | 1.5 | Muy alto | 22 | 3 | Muy bajo | E | Muy alto | A(1), B, C, F, G, H (3), I(0-550), J(1), P(Ni-Cd) | **MB** | |
| **Milwaukee** / 0724-24 / China / 28.0 V / Perforadora de percusión / desatornillador 1/2" | 5 | E | 3.1 | Muy alto | 18 | 1 | Bajo | E | Medio | A(2), B, C, D, E (0-9000/0-27000), F, G,H(1), I(0-600/ 0-1800), J(1), L, M, N, O(1), P(Li-Ion) | **MB** | |
| **Skil** / 2355 / China / 12.0 V / Taladro atornillador 3/8" | 1 | E | 1.4 | Alto | 19 | 3 | Muy bajo | E | Medio | A(1), B, C, F, G, H(3), I(0-550), J(1), P(Ni-Cd) | **MB** | |
| **Makita** / 8280DWPE3 / China / 14.4 V / Rotomartillo atornillador 3/8" | 1 | E | 1.7 | Alto | 15 | 1 | Muy bajo | E | Bajo | A(2), B, C, D, E(0-5250/0-18000), F, G, H(1), I(0-350/ 0-1200), J(1), O(2), P(Ni-Cd) | **B** | |
| **Foy power tools** / AR396 / China / 9.6 V / Taladro/ Atornillador 3/8" | 1 | E | 1.3 | Alto | 15 | 3 | Muy bajo | E | Bajo | A(1), C, F, G, H(3), I(480), P(Ni-Cd), Q | **B** | |
| **Craftsman** / 315.115380 / China / 12.0 V / Taladro destornillador 3/8" | 1 | E | 1.8 | Alto | 15 | 1 | Muy bajo | [b] | Bajo | A(2), C, F, G, H(1), I(0-300/ 0-1000), J(2), O(1), P(Ni-Cd), Q | **B** | |
| **Makita** / MDF320DWE / China / 9.6 V / Atornillador taladro 3/8" | 1 | E | 1.3 | Alto | 10 | 1 | Bajo | E | Bajo | A(2), B, C, F, G, H(1), I(0-350/ 0-1000), O(1), P(Ni-Cd) | **B** | |
| **Black&Decker** / CD-61-B3 / China / 9.6 V / Taladro destornillador 3/8" | 2 | E | 1.4 | Alto | 15 | 5 | Muy bajo | E | Bajo | A(1), B, C, F, G, H(5), I(0-550), J(1), P(Ni-Cd) | **B** | |
| **Channel Lock** / 33644TL / China / 24.0 V / Taladro impulsor 1/2" | 1 | E | 2.6 | Alto | 13 | 1 | Bajo | E | Bajo | A(2), B, C, F, G, H(1), I(0-500/0-1400),J(2), N, O(1), P(Ni-Cd), Q | **B** | |
| **Pretul** / TALI-9.6P / China / 9.6 V / Taladro y destornillador 3/8" | 1 | E | 1.3 | Alto | 9 | 5 | Muy bajo | E | Bajo | A(1), B, C, F, G, H(5), I(0-550), J(2), P(Ni-Cd) | **B** | |
| **WorkForce** / CDD10120T8 -Con el código de producto Home Depot 371076 / China / 12.0 V / Taladro inalámbrico 3/8" | 90 días | E | 1.4 | Alto | 11 | 5 | Muy bajo | E | Bajo | A(1), B, C, F, G, H(5), I(0-550), J(14), P(Ni-Cd) | **B** | |

| | Ciudad de México | | | | Monterrey | | | | Mérida | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | Precio mínimo o único | Tienda | Precio máximo | Tienda | Precio mínimo o único | Tienda | Precio máximo | Tienda | Precio mínimo o único | Tienda | Precio máximo | Tienda |
| | $690.00 | El Coloso de Corregidora / Ferretería Vicra | | | $862.64 | Dinámica ferretera | | | $690.00 | Bombas Rivas | $759.00 | Casa Fernández |
| | $975.00 | El Coloso de Corregidora / Ferretería Vicra | | | | | | | $975.00 | Bombas Rivas | $1,072.50 | Casa Fernández |
| | $315.00 | Casa Marcus | $479.00 | Liverpool | $460.00 | Mundo Ferretero Regiomontano | | | $393.75 | Centro de Servicio Bosch | | |
| | | | | | | | | | | | | |
| | $322.00 | Ferretera Max | $499.00 | Sears | $430.10 | Mundo Ferretero Regiomontano | $499.00 | Sears | $363.75 | Centro de Servicio Bosch | | |
| | | | | | | | | | | | | |
| | $344.00 | Ferre-Alan / Ferretería El Campeón | | | $394.23 | Ferretera Popular de Monterrey | | | $378.40 | Casa Fernández | | |
| | $1,699.00 | Sears | | | $1,699.00 | Sears | | | | | | |
| | $870.00 | Casa Marcus | | | | | | | | | | |
| | $379.00 | Bodega Aurrerá | $499.00 | Soriana | $354.49 | Ferretería Guevara | $499.00 | Soriana | $328.00 | Centro de Servicio Black & Decker | $420.70 | Casa Fernández |
| | $865.00 | SAM´s Club | | | $865.00 | SAM´s Club | | | | | | |
| | $355.00 | El Coloso de Corregidora | $530.00 | Mega Comercial Mexicana | $443.75 | Dinámica ferretera | $502.00 | Ferretera Urdiales | $350.90 | Casa Fernández | $452.61 | Ferretería Berny |
| | $399.00 | The Home Depot | | | $399.00 | The Home Depot | | | | | | |

## Taladros y desarmadores inalámbricos (*Continuación*)

| Marca / Modelo / País de origen / Capacidad de la batería / Tipo | Garantía ( Años ) | Acabados | Peso (kg) | Torque máximo | Batería, tiempo de: | | Ruido | Facilidad de uso y operación | Calentamiento | Características y atributos | Evaluación global de calidad | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | | | | | Duración (min) | Recarga (horas) | | | | | | |
| **Kawasaki** / 840642M / China / 21.6 V / Taladro inalámbrico 3/8" | 90 días | E | 2.0 | Medio | 14 | 1 | Bajo | E | Medio | A(2), B, C, F, G, H(1), I(0-400/0-1100), J(23), K, P(Ni-Cd), Q | **R** | |
| **Surtek** / AR412 / China / 12.0 V / Atornillador 3/8" | 2 | E | 1.4 | Medio | 11 | 3 | Muy bajo | E | Bajo | A(1), B, C, F, G, H(3), I(0-750), J(15), P(Ni-Cd) | **R** | |
| **Surtek** / RB518 / China / 18.0 V / Rotomartillo 3/8" | 2 | E | 1.8 | Medio | 13 | 1 | Bajo | [c] | Bajo | A(2), B, C, D, F, G, H(1), I(0-350/0-1150), J(2), P(Ni-Cd), Q | **R** | |
| **Black&Decker** / HP120K-B3 / China / 12.0 V / Taladro percutor 3/8" | 2 | E | 1.8 | Alto | 5 | 3 | Bajo | E | Bajo | A(2), B, C, D, F, G, H, I(0-400/0-1200), J(1), M, P(Ni-Cd) | **R** | |
| **Adir** / 821 / China / 9.6 V / Taladro 3/8" | 2 | E | 1.3 | Medio | 8 | 5 | Muy bajo | E | Bajo | A(1), B, C, F, G, H(5), I(0-550), J(14), P(Ni-Cd) | **R** | |
| **RYOBI**[a] / P211 / China / 18,0 V / Taladro de percusión 1/2" | 2 | E | 2.5 | Medio | 11 | 1 | Bajo | E | Bajo | A(2), B, C, D, E (0-5720/0-20800), F, G, H(1), I(0-440/0-1600), J(3), L, N, P(Ni-Cd) | **R** | |

## Desarmadores inalámbricos con mandril de ¼" (6.3 mm)

| Marca / Modelo / País de origen / Capacidad de la batería / Tipo | Garantía ( años ) | Acabados | Peso (kg) | Torque máximo | Batería, tiempo de: | | Ruido | Facilidad de uso y operación | Calentamiento | Características y atributos | Evaluación global de calidad | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | | | | | Duración (min) | Recarga (horas) | | | | | | |
| **Skil** / 2336 / Malasia / 3.6 V / Atornillador | 1 | E | 0.3 | Bajo | 15 | 3 | Muy bajo | E | Medio | A(1), C, H(3), I(200), J(14), K, P(Li-Ion) | **R** | |
| Makita / TD020DSEW / China / 7.2 V / Atornillador de impacto | 1 | E | 0.5 | Muy bajo | 5 | 0.5 | Muy bajo | E | Bajo | A(1), C, D, E(3000), H(0.5), I(2300), J(4), O(1), P(Li-Ion) | **R** | |

**Simbología: E**= Excelente **MB**= Muy Bien **B**= Bien **R**= Regular

**Notas:**

[a] Esta herramienta es la única que no incluye la batería ni el cargador.

[b] No presenta la función de velocidad variable, indicada en su manual de usuario.

[c] No indica cómo debe operarse el cargador para iniciar la recarga de las baterías.

**Características y atributos**

A No. de velocidades
B Velocidad variable
C Reversible
D Acción percutora (rotomartillo)
E Golpes por minuto
F Broquero (mandril) autoajustable
G Selección o ajuste del par de torsión
H Tiempo aprox. de carga de la batería (horas)
I Revoluciones por minuto (rpm)
J Puntas incluidas
K Luz indicadora del sentido de giro
L Sujetador de herramienta al cinturón (clip)
M Indicador visual del nivel de carga de la batería
N Empuñadura o soporte lateral
O Batería adicional
P Tipo de batería
Q Niveles de burbuja incluidos en la herramienta

| | Ciudad de México | | | | Monterrey | | | | Mérida | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | Precio mínimo o único | Tienda | Precio máximo | Tienda | Precio mínimo o único | Tienda | Precio máximo | Tienda | Precio mínimo o único | Tienda | Precio máximo | Tienda |
| | $799.01 | COSTCO | | | | | | | $799.01 | COSTCO | | |
| | $425.00 | Comercializadora Claris / Ferre-Alan | | | $652.08 | Ferretera Popular de Monterrey | | | $625.90 | Casa Fernández | | |
| | $975.00 | Ferre-Alan / Ferretería El Campeón | | | | | | | | | | |
| | | | | | $1,036.00 | Servicios y Refacciones de Monterrey | | | $1,047.90 | Casa Fernández | | |
| | $317.00 | Ferretera Max | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | | | |

| | Ciudad de México | | | | Monterrey | | | | Mérida | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | Precio mínimo o único | Tienda | Precio máximo | Tienda | Precio mínimo o único | Tienda | Precio máximo | Tienda | Precio mínimo o único | Tienda | Precio máximo | Tienda |
| | $360.00 | Casa Marcus | $378.00 | Mega Comercial Mexicana | $395.60 | Mundo Ferretero Regiomontano | $449.00 | Ferretería y Similares | $333.75 | Centro de Servicio Bosch | | |
| | $1,589.41 | Modelo Home Center | | | | | | | | | | |

**Notas:**
Las direcciones de los establecimientos que se muestran en el cuadro las podrá consultar llamando al 5568-8722 en el D.F. o de cualquier otro lugar de la República Mexicana, al 01-800-468-8722.
Para cualquier duda envíe un correo a quienesquien@profeco.gob.mx

## Taladros alámbricos con potencias de 372 a 480 watts

| Marca / Modelo / País de origen / Capacidad de la batería / Tipo | Garantía ( años ) | Acabados | Peso (kg) | Torque máximo | Ruido | Facilidad de uso y operación | Características y atributos | Evaluación global de calidad | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| **Pretul** / ROTO3/8P / China / 400 W / Rotomartillo y taladro 3/8" | 1 | E | 1.7 | Muy alto | Bajo | E | A(1), D, G(II), H(2100), I, J, K(1,88), L(p) | **E** | |
| **Bosch** / GBM450RE / Malasia / 450 W, 4.3 A / Taladro 3/8" | 1 | E | 1.7 | Muy alto | Medio | E | A(1), B, C, F, G(II), H(0-2800), K(2.55), L(p), M | **E** | |
| **Makita** / MHP130 / China / 3.8 A / Taladro de percusión 1/2" | 1 | E | 1.9 | Alto | Muy bajo | E | A(1), B, C, D, E(0-30800), F, G(II), H(0-2800), I, K(2,04), L(p) | **E** | |
| **Makita** / MDP300 / China / 3.1 A / Taladro 3/8" | 1 | E | 1.6 | Alto | Muy bajo | E | A(1), B, C, F, G(a), H(0-2500), K(2,04), L(p) | **E** | |
| **Toolcraft** / TC1956 / China / 450 W / Rotomartillo 3/8" | 2 | E | 1.7 | Muy alto | Alto | E | A(1), B, C, D, E(0-30000), F, G(II), H(0-2600), I, J, K(2,01), L(p), N | **MB** | |
| **WorkForce** / 284896 / 4 A / China / Rotomartillo 1/2" | 1 | E | 2.1 | Muy alto | Medio | E | A(1), B, C, D, E(0-43200), F, G(II), H(0-2700), I, J, K(1,83), L(p), M | **MB** | |
| **Skil** / 6644 / Brasil / 470 W, 3.9 A / Taladro de percusión reversible 3/8" | 1 | E | 1.3 | Alto | Medio | E | A(1), B, C, D, E(48000), F, G(II), H(0-3000), I, K(0,89), L(p) | **MB** | |
| **Skil** / 6640 / Brasil / 470 W, 3.9 A / Rotomartillo 3/8" | 1 | E | 1.3 | Alto | Medio | E | A(1), D, E(48000), F, G(II), H(3000), K(0.89), L(p) | **MB** | |
| **Black&Decker** / HD450-B3 / China / 480 W / Taladro percutor/atornillador de VVR 3/8" | 2 | E | 1.7 | Alto | Medio | E | A(1), B, C, D, E(0-45000), F, G(II), H(0-2800), I, J, K(3,14), L(p) | **MB** | |
| **Pretul** / TAL3/8P / China / 400 W / Taladro 3/8" | 1 | E | 1.3 | Medio | Medio | E | A(1), F, G(II), H(3000), K(1,89), L(p) | **B** | |
| **Truper** / TAL3/8N / China / 400 W / Taladro y destornillador 3/8" | 3 | E | 1.6 | Medio | Medio | E | A(1), B, C, F, G(II), H(0-3500), K(2.17), L(m), N | **B** | |
| **Truper** / TAL3/8A / China / 400 W / Taladro y destornillador 3/8" | 2 | E | 1.5 | Medio | Medio | E | A(1), B, C, F, G(II), H(0-2500), K(1.94), L(p), M, N | **B** | |

Simbología: **E**= Excelente **MB**= Muy Bien **B**= Bien **R**= Regular

**Características y atributos**
A No. de velocidades (No.)
B Velocidad variable
C Reversible
D Acción percutora (rotomartillo)
E Golpes por minuto
F Botón para fijar la velocidad
G Broquero (mandril) con llave (ll), autoajustable (a)
H Revoluciones por minuto (rpm)
I Empuñadura o soporte lateral
J Regleta para ajuste de profundidad incluida
K Longitud del cable (m)
L Transmisión (engranaje) con carcasa metálica (m), plástica (p)
M Sujetador de herramienta al cinturón (clip)
N Interruptor para selección máxima velocidad
O Niveles de burbuja incluidos en la herramienta

| | Ciudad de México | | | | Monterrey | | | | Mérida | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | Precio mínimo o único | Tienda | Precio máximo | Tienda | Precio mínimo o único | Tienda | Precio máximo | Tienda | Precio mínimo o único | Tienda | Precio máximo | Tienda |
| | $285.00 | Ferretera Max / El Coloso de Corregidora | $446.86 | Chedraui | $321.80 | Ferretería Excelsior | $419.00 | HEB | $285.00 | Bombas Rivas | $344.50 | Ferretería Berny |
| | $650.00 | Casa Marcus / Ferretería La libra | $729.00 | The Home Depot | | | | | | | | |
| | $515.00 | Casa Marcus | $755.36 | Modelo Home Center | $729.00 | The Home Depot | $808.45 | Mundo Ferretero Regiomon-tano | $682.50 | Centro de Servicio Autorizado Bosch | | |
| | $495.00 | Ferretera Max | $668.80 | Modelo Home Center | | | | | | | | |
| | $310.00 | El Gran Tlapalero | $358.00 | Soriana | $280.00 | Ferretería y Plomería Pérez Hermanos | $358.00 | Soriana | | | | |
| | $329.00 | The Home Depot | | | $329.00 | The Home Depot | | | | | | |
| | $297.28 | Herramientas El 79 | $499.00 | Sears | $372.60 | Mundo Ferretero Regiomon-tano | | | $315.00 | Centro de Servicio Autorizado Bosch | | |
| | $214.00 | Casa Marcus | $499.00 | Sears | $270.25 | Mundo Ferretero Regiomon-tano | $499.00 | Sears | $228.75 | Centro de Servicio Autorizado Bosch | | |
| | $312.00 | Bodega Aurrerá | $465.00 | Liverpool | $312.00 | Bodega Aurrerá | $381.72 | Ferretera Popular de Monetrrey | $312.00 | Bodega Aurrerá | $465.00 | Liverpool |
| | $283.00 | Bodega Aurrerá | $409.03 | Modelo Home Center | $283.00 | Bodega Aurrerá | $403.00 | Ferretera Urdiales | $283.00 | Bodega Aurrerá | $363.33 | Ferretería Berny |
| | $625.00 | Ferretería Vicra / El Coloso de Corregidora | | | $679.65 | Electro Industrias Monterrey | $781.25 | Dinámica Ferretera | $625.00 | Bombas Rivas | $796.50 | Ferretería Berny |
| | $350.00 | Ferretería Vicra / El Coloso de Corregidora | $414.16 | Modelo Home Center | $437.50 | Dinámica Ferretera | $495.00 | Ferretera Urdiales | $350.00 | Bombas Rivas | $453.44 | Ferretería Berny |

**Notas:**
Las direcciones de los establecimientos que se muestran en el cuadro las podrá consultar llamando al 5568-8722 en el D.F. o de cualquier otro lugar de la República Mexicana, al 01-800-468-8722.
Para cualquier duda envíe un correo a quienesquien@profeco.gob.mx

## Taladros alámbricos con potencias de 500 a 600 watts

| Marca / Modelo / País de origen / Capacidad de la batería / Tipo | Garantía ( Años ) | Acabados | Peso (kg) | Torque máximo | Ruido | Facilidad de uso y operación | Características y atributos | Evaluación global de calidad |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| **Craftsman** / F0126438A1 / Brasil / 600 W / Rotomartillo 1/2" | 2 | E | 1.9 | Muy alto | Bajo | E | A(1), B, C, D, E(0-48000), F, G(II), H(0-3000), I, J, K(1.86), L(p) | **E** |
| **Black&Decker** / KR550-B3 / China / 550 W / Taladro percutor VVR 1/2" | 2 | E | 1.7 | Muy alto | Medio | E | A(1), B, C, D, F, G(a), H(0-2800), I, J, K(1.85), L(p) | **E** |
| **Truper** / TAL3/8A2 / China / 500 W / Taladro y destornillador 3/8" | 2 | E | 1.8 | Muy alto | Muy alto | E | A(1), B, C, F, G(II), H(0-3000), I, J, K(1,90), L(m), N | **MB** |
| **Black&Decker** / KR520-B3 / China / 520 W / Taladro percutor VVR 1/2" | 2 | E | 1.7 | Alto | Medio | E | A(1), B, C, D, F, G(II), H(0-2800), I, J, K(1.85), L(p) | **MB** |
| **Pretul** / ROTO1/2P2 / China / 500 W / Rotomartillo y taladro 1/2" | 1 | E | 1.8 | Alto | Medio | E | A(1), D, F, G(II), H(2600), I, J, K(1.84), L(p) | **MB** |
| **Truper** / ROTO3/8A2 / China / 500 W / Rotomartillo/taladro y destornillador 3/8" | 2 | E | 1.6 | Alto | Medio | E | A(1), B, C, D, F, G(II), H(0-2500), I, J, K(2.05), L(p), N | **MB** |
| **Truper** / ROTO1/2A2 / China / 550 W / Rotomartillo/taladro y destornillador 1/2" | 2 | E | 1.8 | Alto | Medio | E | A(1), B, C, D, F, G(II), H(0-2500), I, J, K(2,04), L(p), N | **MB** |
| **#1Tools**[(d)] / JB05004G / China / 550 W / Taladro rotomartillo 1/2" | (d) | E | 1.9 | Muy alto | Medio | [(e)] | A(1), B, C, D, F, G(II), H(0-2600), I, J, K(0.32), L(p), N | **B** |
| **Adir** / 813 / China / 500 W / Taladro rotomartillo 1/2" | 2 | E | 1.8 | Medio | Bajo | E | A(1), B, C, D, F, G(II), H(2800), I, J, K(1.85), L(p), N, O | **B** |
| **Bosch** / GBM10RE / Brasil / 500 W, 4.1 A / Taladro 3/8" | 1 | E | 1.6 | Medio | Medio | E | A(1), B, C, F, G(II), H(0-2500), K(1.91), L(p) | **B** |
| **Homate** / PT133 / China / 500 W / Taladro rotomartillo 1/2" | 1 | E | 1.6 | Bajo | Medio | E | A(1), B, C, D, E(0-2900), F, G(II), H(0-2600), I, J, K(2.05), L(p), N | **R** |
| **Foy tools** / RM238A / China / 500 W / Rotomartillo 3/8" | 1 | E | 1.5 | Bajo | Alto | E | A(1), B, C, D, F, G(II), H(0-2500), K(1.95), L(p), N | **R** |

## Taladros alámbricos con potencias de 650 a 840 watts

| Marca / Modelo / País de origen / Cap. de la Batería / Tipo | Garantía ( Años ) | Acabados | Peso (kg) | Torque máximo | Ruido | Facilidad de uso y operación | Características y atributos | Evaluación global de calidad |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| **Milwaukee** / 0200-20 / China / 7 A / Taladro 3/8 | 5 | E | 2.0 | Muy alto | Medio | E | A(1), B, C, F, G(II), H(0-1200), I, K(2.36), L(m) | **E** |
| **Truper** / ROTO1/2N / China / 650 W / Rotomartillo/taladro y destornillador 1/2 | 3 | E | 2.4 | Muy alto | Medio | E | A(1), B, C, D, F, G(II), H(0-1700), I, J, K(2,16), L(m), N | **MB** |
| **Truper** / ROTO1/2N2 / China / 810 W / Rotomartillo/taladro y destornillador 1/2 | 3 | E | 2.6 | Medio | Alto | E | A(2), B, C, D, E(0-16000/ 0-44800), F, G(II), H(0-1000/ 0-2800), I. J, K(2.03), L(m), N | **R** |
| **Truper** / ROTO1/2A3 / China / 810 W / Rotomartillo/taladro y destornillador 1/2 | 2 | E | 2.2 | Medio | Alto | E | A(1), B, C, D, F, G(II), H(0-2500), I, J, K(2,00), L(m), M, N | **R** |
| **RYOBI** / D552HK / China / 5.5 A / Taladro de percusión 1/2 | 2 | E | 2.6 | Regular | Muy alto | E | A(2), B, C, D, E(0-17000/ 0-51000), F, G(II), H(0-1000/ 0-3000), I, J, K(3.00), L(p) | **D** |

**Notas:**

[(d)] No presentó instructivo ni garantía

[(e)] La llave no coincide con el broquero

**Características y atributos**

A No. de velocidades (No.)
B Velocidad variable
C Reversible
D Acción percutora (rotomartillo)
E Golpes por minuto
F Botón para fijar la velocidad
G Broquero (mandril) con llave
H Revoluciones por minuto (rpm)
I Empuñadura o soporte lateral
J Regleta para ajuste de profundidad incluida
K Longitud del cable (m)
L Transmisión (engranaje) con carcasa metálica (m), plástica (p)
M Sujetador de herramienta al cinturón (clip)
N Interruptor para selección máxima velocidad
O Niveles de burbuja incluidos en la herramienta

## Recomendaciones de uso

- Use siempre lentes de protección y guantes de carnaza al utilizar estos equipos.
- Antes de empezar un trabajo, verifique el tipo de material a perforar y defina la velocidad y broca a utilizar.
- Cuanto más duro sea el material por perforar, más lenta deberá ser la velocidad de rotación de la broca.
- Si va a perforar concreto o algún material de construcción, prefiera la función de percusión.
- No fuerce el taladro al perforar materiales demasiado duros, es decir, durante la perforación no permita que la broca llegue a detenerse por completo por más de dos segundos: trate de presionar y liberar el taladro en forma cíclica extrayendo parcialmente la broca, lo que ayudará a que el taladro vuelva a recuperar su velocidad máxima, con lo cual se autoventilará, además de permitir que la escoria y residuos de la perforación salgan y no contribuyan al estancamiento de la rotación de la broca.
- Si al perforar concreto la punta de la broca pega con una varilla de hierro, quite la percusión; si es posible, cambie la broca para concreto por una para metal (de alta velocidad), y una vez que haya perforado el metal de la varilla, continúe con la de concreto. Tenga cuidado de que al introducir nuevamente la broca de concreto las patillas o álabes de ésta no se atoren con el metal de la varilla, ya que son más grandes que el diámetro del cuerpo, lo cual puede ocasionar que el taladro gire en lugar de la broca, y provocar un accidente como consecuencia, si ello toma por sorpresa al usuario. (No es recomendable perforar varillas de soporte en trabes o columnas.)
- Para realizar una perforación a una profundidad determinada, utilice preferentemente la guía de profundidad del taladro (si cuenta con ella), o a manera de marca utilice una liga enredada sobre la broca, a la altura de la profundidad seleccionada.
- Mantenga el mismo ángulo de perforación durante toda la operación.
- Para trabajos de precisión, utilice un soporte vertical universal para montar el taladro en él. Fije las piezas pequeñas (de madera o de metal) a la base de perforación de la misma.

### Para perforar madera

- Introduzca unas cuñas pequeñas de madera (mártires) entre la pieza a perforar y las mordazas del torniquete de fijación. Marque el emplazamiento de perforación mediante una cruz.
- Para los orificios de diámetro grande, utilice una sierra de corona (o broca de sierra, no ilustrada en la tabla de “brocas”).
- Para perforaciones de diámetro grande, utilice primero una broca muy delgada como centrador, apoyando suavemente hasta que la punta aparezca por el otro lado, después dé la vuelta a la pieza de madera y acabe la perforación utilizando el diámetro de broca necesario.

### Para taladrar metal

- Marque con un punzón el punto que vaya a perforar.
- Coloque la punta del taladro sobre la marca.

**Foto** Luis Alberto Calderón

- Perfore manteniendo una presión constante.
- Si es necesario, lubrique la broca durante la perforación, utilizando parafina para el cobre, aceite para el acero dulce y aguarrás para el aluminio o cristal, excepto en el caso de los orificios de diámetro pequeño (menores a 6 mm).
- Un poco antes del final de la perforación de piezas gruesas, disminuya la presión para evitar que el material se astille o el taladro se bloquee en el momento del choque de salida.
- Para evitar rebabas o astillamientos del material que se está perforando, coloque bajo la pieza una cuña de madera.

### Para perforar materiales de construcción

- Preferentemente ponga el taladro en la función de “percusión”.
- Señale el sitio de perforación con un punto (metálico) para marcar.
- Inicie la perforación manteniendo firmemente el taladro en forma perpendicular sobre la marca.
- Para conseguir una perforación precisa, haga primero una perforación de un diámetro 3 o 4 mm menor al requerido, que sirva de guía para la broca utilizada en la perforación final.

### Para taladrar azulejos

- Al iniciar la perforación, con un marcador haga una marca en el lugar seleccionado, después, de forma manual haga girar varias veces la broca seleccionada utilizando para ello el broquero (o mandril) del taladro, hasta que logre hacer una incisión en el esmalte del azulejo. Perfore.
- Prefiera un taladro que cuente con control de velocidad y empiece a perforar con la velocidad más baja posible.
- Mantenga bajo control la presión de perforación.

## Partes que integran un taladro

En la actualidad los **taladros** son **herramientas** muy **versátiles**, gracias a la gran variedad de accesorios que pueden adicionárseles para trabajar, como son lijadoras, esmeriladoras, pulidoras, fresadoras e incluso puntas de desarmador.

## Brocas

Elegir una broca de buena calidad es esencial para una adecuada operación, ya que esto permitirá que el taladro perfore sin fatigar el motor, y por lo tanto durará más tiempo.
Las brocas para madera suelen ser de cromo-vanadio; para perforar metal son de acero fundido (conocidas como brocas de alta velocidad) y las brocas para concreto, provistas de unas pastillas de carburo de tungsteno que sobresalen ligeramente del diámetro de su cuerpo.

## Brocas para madera

**Broca helicoidal para madera**

**Broca de hélice de 3 puntos para perforaciones de precisión de 3 a 20 mm**

**Broca de pala de 3 puntos para perforaciones de diámetro grande**

## Brocas para concreto

**Broca para concreto (con álabes o pastillas de carburo de tungsteno)**

**Broca para concreto de 4 espirales**

## Brocas para metal o plásticos

**Broca helicolidal para metal y plástico**

## Brocas para diversos materiales

| Materiales | Broca | Diámetro | Velocidad | Consejos |
|---|---|---|---|---|
| Madera | Broca de acero fundido helicoidal, Broca de hélice de 3 puntos, Broca de pala de 3 puntos | - de 10 mm<br>+ de 10 mm | + de 2,000 rpm<br>- de 2,000 rpm | Utilice una broca plana y reduzca a la mitad la velocidad del taladrado. |
| Concreto, ladrillo y/o piedra | Broca para concreto, preferentemente con pastillas de carburo de tungsteno | - de 6 mm<br>+ de 6 mm | + de 1,5000 rpm<br>- de 1,500 rpm | Use percusión si tiene disponible esta función. |
| Azulejos, yeso | Broca de 4 espirales | - de 6 mm<br>+ de 6 mm | + de 800 rpm<br>- de 800 rpm | Perfore a baja velocidad (500 a 600 rpm). |
| Bronce, acero inoxidable, latón, aluminio, acero dulce, hierro forjado, cobre | Broca de acero fundido y para materiales muy duros, broca de alta velocidad | - de 6 mm<br>+ de 6 mm | + de 1,000 rpm<br>- de 1,000 rpm | Cuanto más dura sea la condición del material a perforar, más baja debe ser la velocidad utilizada. Utilice el taladro a velocidad constante y de ser necesario mantenga lubricada la broca con aceite de corte. |
| Cristal | Broca para cristal, punta plana de flecha (no ilustrada) | Todos los diámetros | de 800 a 1,200 rpm | Enfríe la broca durante el perforado con aguarrás |
| Plástico | Broca de alta velocidad | Todos los diámetros | de 900 a 1,200 rpm | Dejar enfriar la broca y el taladro de vez en cuando |

## Recomendaciones de compra

- Tenga en cuenta sus necesidades reales, presentes y futuras, antes de adquirir una de estas herramientas para su hogar o su lugar de trabajo.
- Tenga en cuenta que la principal característica de las herramientas inalámbricas es su portabilidad, ya que no en todos lados se tiene un contacto ni una extensión eléctrica disponible que permita conectar y utilizar la herramienta en cualquier lugar.
- Si requiere un taladro para perforar paredes, seleccione uno que cuente con la función de percusión, mejor conocido como rotomartillo.
- Si requiere una herramienta para quitar y poner tornillos, además de hacer alguna que otra perforación, lo que necesita es un desarmador inalámbrico.
- Es recomendable contar con una batería adicional, pues mientras una se recarga, la otra se mantiene en operación, y así usted siempre tendrá disponible su herramienta.
- El broquero o mandril debe ser un punto importante a tener en cuenta antes de seleccionar una de estas herramientas, ya que por lo general, el que presenta capacidad de 3/8" (9.5 mm de diámetro aproximadamente) permite colocar casi cualquier broca de uso común, como las requeridas para la introducción de algún taquete de uso general, un cable duplex o tipo uso rudo calibre 18, e incluso 16. Sin embargo, si requiere introducir un tubo de cobre de 1/2" (12.7 mm de diámetro aprox.), se necesita que el broquero permita introducir cuando menos una broca de este diámetro o una broca especial que en su parte inferior tenga una reducción con diámetro de 3/8" (conocido como mango o zanco).
- Lo ideal es disponer de un taladro que presente la función de velocidad variable, ya que esto puede facilitar su funcionamiento y hacerlo más versátil.

"Además de unas buenas pinzas, desarmador y martillo, entre las herramientas básicas dentro del hogar es recomendable contar con un buen taladro."

Viene de la pág. 69 ▶

## Conclusiones

- Todas las muestras presentaron completa su información al consumidor, a excepción del modelo **JB05004G** de **#1Tools**, el cual no presentó instructivo ni garantía.
- Durante la prueba de torque se observó que la potencia eléctrica del motor de los taladros alámbricos no es una buena forma para seleccionar aquel que tiene el mayor poder de perforación, ya que en ésta también influye la velocidad y el diseño propio de la transmisión (engranaje) que convierte y envía la fuerza del rotor del motor a la punta de la broca. Al respecto, cabe mencionar que una regla básica en estos productos es que la velocidad es inversamente proporcional a la potencia mecánica o torque, por lo que en aquellas herramientas que incluyen un selector para dos velocidades, la velocidad más baja reportará un mayor torque.
- La evaluación de la prueba de batería contempló tanto el tiempo de duración (operación) como el de recarga, parámetros que es necesario tener en cuenta en este tipo de herramientas pues, por ejemplo, se pudo observar que el modelo **HP120K-B3** de **Black&Decker** sólo permite una operación promedio de cinco minutos y medio por tres horas de recarga, lo que probablemente no sea una buena opción para aquellos usuarios que demandan un trabajo constante, aun cuando se cuente con una segunda batería de reemplazo cargada.
- El modelo **P211** de **RYOBI**, hecho en China, es el único que no cuenta con cargador y batería incluidos, por lo que a su precio de venta deberá adicionarle $568 más para la adquisición de las mismas.
- Con respecto a la seguridad eléctrica, se encontró que el desarmador **Skil 2455** presentó una temperatura en el mango ligeramente superior a la tolerancia, aunque ésta, debido a las características del producto de que se trata, no se consideró riesgosa.
- La llave del broquero del modelo **JB05004G** de **#1Tools** no coincide, por lo que no permite liberar las brocas.

Si requiere más información sobre este estudio, puede comunicarse al Laboratorio Nacional de Protección al Consumidor, al 5544-2122 si vive en el área metropolitana de la Ciudad de México. También puede consultar otros estudios de calidad en nuestro sitio de internet www.profeco.gob.mx

Esta sección está destinada a plantear, discutir, cotejar, enfrentar y presentar ideas relacionadas con el consumo que cotidianamente vivimos. Los textos que ofrecemos en estas páginas tienen como intención pensar el consumo de nuevas formas, desde diversos puntos de vista y desde distintas posiciones: desde las más conservadoras hasta las que pueden parecer radicales.

Buscamos llevar estos temas hacia un terreno del que se desprendan acciones concretas y, sobre todo, del que vaya desarrollándose una nueva cultura: la del consumo inteligente. Creemos firmemente en el enorme valor y en el peso que puede tener, sobre la vida cotidiana y sobre la economía, el hecho de que los ciudadanos seamos conscientes de nuestro poder como consumidores.

En vista de la amplia gama de posibilidades que ofrece un espacio como éste, nos parece pertinente subrayar que los puntos de vista aquí vertidos no reflejan, necesariamente, la postura o la ideología de Profeco como institución, ni se asocian, de entrada, a iniciativas individuales de quienes laboran en ella. Dada la naturaleza de nuestra misión, estamos obligados a aceptar y a dar voz a las diversas opiniones y puntos de vista sobre el consumo, para dar cabida al enriquecimiento en el diálogo y la exploración mutua. Eso nos hace sentir orgullosos y confiere mayor valía a nuestros esfuerzos.

Esperamos que nuestros lectores encuentren aquí un eco a sus reflexiones, para fortalecer su poder como consumidores inteligentes.

# Infomerciales
## todo a cambio de nada

**Por** Alejandro Rosas

Como un sueño más, a altas horas de la noche es posible creer que podemos bajar de peso sin dietas ni ejercicios, mantener el busto joven y erguido por siempre y para siempre, recuperar la cabellera perdida o borrar esas antiestéticas estrías... Merolicos modernos, los publicistas han tomado la televisión para colmar nuestros anhelos de belleza, salud y felicidad... Sin embargo, existe el despertar.

Una escena memorable, que seguramente se convertirá con el tiempo en un referente de nuestra época, es Homero Simpson, sentado en su mugriento pero cómodo sillón –que guarda indeleblemente su forma–, mirando el televisor. Al ver un anuncio comercial, toma el teléfono de inmediato y marca para pedir algo que no necesita, aunque no tenga dinero para pagarlo. Su voluntad, de por sí escasa, termina doblegándose ante la televisión y los infomerciales.

Desde hace ya algunos años, muchos mexicanos se sientan en el sillón de Homero Simpson y marcan el número telefónico que aparece en su pantalla de televisión. Los infomerciales se han convertido en una nueva religión que evidencia el carácter y la idiosincracia nacionales: queremos obtener mucho a cambio de nada; ni siquiera del mínimo esfuerzo. La nueva oración que se escucha, como sagrada escritura, es: "Marque ahora".

La historia del consumismo, insulso casi por definición, que encontramos por las noches, cuando la programación televisiva ha cedido su lugar al comercio más absurdo, transita por momentos históricos diferentes que tienen un denominador común: los medios de comunicación.

De manera paradójica, los infomerciales de hoy, con sus diversos remedios milagrosos, no son característicos de este nuevo siglo: se han transformado y adaptado a la evolución de los propios medios de comunicación. La novedad ahora es que un mensaje comercial que antes podía leerse en 15 segundos en los periódicos y revistas, o bien, ser presentado por algún famoso conductor en los albores de la televisión nacional, merece en nuestros días una larga explicación televisiva, con el respaldo de innumerables "pruebas" para demostrar la supuesta eficacia del producto presentado. La sociedad mexicana ha sido proclive a entregarse con fe ciega a las fórmulas milagrosas.

> "Los infomerciales se han convertido en una nueva religión que evidencia el carácter y la idiosincracia nacionales: queremos obtener mucho a cambio de nada."

En 1912, hace casi 100 años, la prensa nacional llenaba sus páginas interiores con la información comercial de entonces. Diarios como *El Imparcial*, *Nueva Era*, *El País*, *El Demócrata*, entre otros, ofrecían productos equivalentes a los que hoy pueden observarse en la televisión: remedios y consejos para mejorar la salud, el cutis, la leche materna, el busto, evitar la calvicie... y en resumen, para mejorar la vida cotidiana: "¿Quiere usted ser dichoso –señalaba un anuncio de la época–, y no vivir con tristeza, miseria, preocupaciones tormentosas, sin amor, sin alegría, sin felicidad? Pida hoy mismo los medios positivos para lograr éxito en la vida y conseguir cuanto desee; usted puede tener fortuna, salud y suerte con mi libro que mando gratis titulado *Secretos maravillosos*".

Anuncios de jarabes, ungüentos, pócimas extrañas, píldoras para la memoria, medicinas para retardar la vejez, remedios contra las hemorroides, purgas como "Hunyadi János, la mejor agua purgativa natural. El purgante de las familias, aprobada por eminentes médicos de México"; las píldoras rosadas del Dr. Williams para la melancolía, "consultaciones (sic) magnéticas" para enfermedades; el "elixir de coca de J. Bain, el más poderoso reparador de las fuerzas agotadas por largas enfermedades o por excesos de toda clase"; tónicos contra la calvicie; el "nuevo cinturón eléctrico del doctor Owens, que lo curará mientras usted duerme"; "el estracto regenerador de mil flores para el pelo"–a un peso el frasco–; los "emplastos fortificantes perforados" –extraña variación de parches para el cuerpo– y muchos más, llenaban las páginas de los diarios.

Muy difícilmente el consumidor podía marcar un número telefónico para hacerse de los distintos productos, pero los diarios ofrecían direcciones para solicitarlos, catálo-

> "Mientras duró la estabilidad económica del llamado milagro mexicano (1940-1970), la televisión consolidó su presencia en el ánimo social. Los mexicanos todavía no conocían la voracidad consumista que sobrevendría en los 80..."

gos, venta al mayoreo y menudeo y muestras gratis a vuelta de correo. Así, era posible adquirir la "nueva y útil fórmula medicinal" para curar la sífilis denominada Específico Falniéres o el famoso Nutrolactol Rivera, "poderosísimo medicamento para aumentar la leche materna y enriquecerla cuando ésta sea pobre en calidad". Se transforma el entorno, no la naturaleza humana ni sus anhelos de belleza, de salud y de felicidad, siempre presentes, motores que impulsan el consumismo.

## Ariete del consumismo: la televisión mexicana

El 27 de julio de 1950, cuando se realizó la primera transmisión televisiva desde el edificio de la Lotería Nacional –a través de XHTV Canal 4–, comenzó el despegue de la principal atracción de mediados del siglo XX. Con sus programas de entretenimiento –concursos, musicales y deportivos– y en un cómodo horario inicial –16 a 21 horas–, la tele se ganó en poco tiempo la aceptación total y sin resistencia de la sociedad. La televisión despertó sueños y expectativas y los anunciantes encontraron el filón de oro en la mina del entretenimiento. Programas patrocinados por importantes compañías como Colgate, llenaron las horas de programación. *Zarzuelas y Operetas*, *Los quehaceres de Emita*, *Senda Prohibida* –primera telenovela–, la lucha libre y el box se ganaron un espacio en las conversaciones cotidianas de la gente.

En poco tiempo, los rostros que llenaron la pantalla chica también entraron en los hogares con toda una gama de productos que buscaban ofrecer bienestar a los televidentes. Si hoy es posible ver a los artistas de moda, conduciendo un infomercial de media hora para combatir las várices, es porque la televisión de la segunda mitad del siglo XX ya lo anticipaba.

Durante las primeras décadas de existencia de la televisión mexicana era posible ver a León Michel anunciando cigarros Raleigh –cuando el tabaco aún no era proscrito por la sociedad–, a Paco Malgesto con el inigualable Ron Batey, a Humberto G. Tamayo con su voz acentuada y su pronunciación de silabario, recitando epigramas pero antes, presentando al televidente Carnation Clavel. Famoso se hizo el verso publicitario con el que anunciaba: "Use medias de calidad, no calidad a medias. Sólo en Palacio de Medias, Uruguay 56".

Muchos artistas transitaron por los campos sembrados de publicidad: Genaro Moreno y los Chiclosos Tofico; el Che Reyes y sus galletas saladas Premium; Cachirulo, que por las noches dominicales invitaba "a los niños, a los papás de los niños y a los papás de los papás de los niños" a tomar su "chocolatote" Express durante la transmisión de sus famosos *Cuentos infantiles*.

Había publicidad para todos los gustos, no sólo para los programas de entretenimiento, los concursos de aficionados o las telenovelas. Incluso grandes intelectuales como José Vasconcelos, en su programa *Charlas mexicanas* –transmitido hacia finales de la década de los 50– bebía frente al público Brandy Evaristo I, patrocinado por la Casa Madero; así, la publicidad se fundía con la historia mexicana en la voz del "Maestro de América" y sus invitados. El noticiario nocturno de las 10 no escapaba a esta dinámica: mientras Jacobo Zabludovsky daba las noticias del día, León Michel y Rubén Cepeda Novelo –esposo de María Victoria–, anunciaban un aromático café que

daba nombre al programa noticioso: *Diario Nescafé*.

Mientras duró la estabilidad económica del llamado "milagro mexicano" (1940-1970), la televisión consolidó su presencia en el ánimo social. Los mexicanos todavía no conocían la voracidad consumista que sobrevendría hacia la década de los 80. Los productos que aparecían en pantalla distaban mucho de ser remedios milagrosos. No era aún su tiempo. Por entonces, el objetivo de la publicidad era claro: hacer más agradable la vida cotidiana.

**"El consumismo es nuestro"**

Como hace 100 años, la publicidad ha regresado para quedarse bajo una nueva modalidad, los infomerciales. Su auge no sólo tiene que ver con las promesas que ofrecen; surgen y se consolidan a la par del propio desarrollo del consumo en las últimas décadas del siglo XX. Cuando José López Portillo anunció a los cuatro vientos "El petróleo es nuestro", su frase tuvo eco en otra muy similar:"el consumismo es nuestro".

Desde la lógica de su ideología, durante el sexenio de José López Portillo el petróleo era más nuestro que nunca y únicamente era necesario saber "cómo administrar la abundancia". La liquidez que trajo consigo el descubrimiento de importantes yacimientos de petróleo –sobre todo después de la crisis y recesión económica que heredó el sexenio de Luis Echeverría– se manifestó claramente en la forma como los mexicanos descubrimos el consumo fácil y rápido.

Buena parte de la sociedad veía en el mercado de Estados Unidos poco menos que la felicidad y la garantía del estatus social, debido a que durante el sexenio de López Portillo las fronteras se encontraban prácticamente cerradas a los productos extranjeros. La aspiración social, en buena medida, apuntaba a los *malls* estadunidenses: Houston o San Antonio se convirtieron en la "tierra prometida" del consumismo.

Desde luego, sólo una minoría podía aventurarse a ir de *shopping* "al otro lado", pero cualquier connacional que regresaba del país vecino con algunas chácharas, ropa, fragancias, las últimas novedades tecnológicas, juguetes, tenis de marca, entre muchos otros productos, lo hacía con los laureles del conquistador que regresa a casa con sus trofeos de guerra al hombro. Comprar en Estados Unidos y presumirlo en territorio mexicano era símbolo de estatus ante la envidiosa mirada de familiares, amigos y conocidos. No resultaba imposible, sin embargo, conseguir artículos extranjeros dentro del país. El contrabando estaba a la orden del día en uno de los más grandes "malls" nacionales: Tepito, centro de piratería.

La mayoría de los mexicanos que no podían viajar y comprar en el extranjero, se conformaban con seguir con los patrones de consumo impuestos por la televisión. "Lo hecho en México está bien hecho"; "Dale la espalda al contrabando", expresaban las campañas gubernamentales. Los anuncios mantenían la misma línea con la que ocuparon la televisión en las décadas anteriores: la mayoría de los productos buscaban hacer más cómoda la vida cotidiana.

Aun con la liquidez de principios de los ochenta, el estallido del consumismo a gran escala debió esperar momentos más propicios: la aparente estabilización económica que llegó con el régimen de Salinas de Gortari –aunque su gobierno nos llevó a una crisis peor–, pero sobre todo, la paulatina apertura comercial comenzada

> "Los infomerciales son el resultado de la apertura comercial, la globalización y del mercado que ya no sólo ofrece facilitar y hacer más agradable la vida cotidiana; ahora también la publicidad se propone mejorar la vida personal."

hacia 1985 cuando México ingresó al GATT.

El impulso casi obsesivo por la apertura comercial en el sexenio salinista abrió a los mexicanos la posibilidad de adquirir lo que antes era impensable: mercancía extranjera en territorio nacional.

Con la llegada de capitales foráneos a México, la economía se reactivó e indudablemente la clase media se benefició de las reformas económicas del salinismo. Los bancos otorgaron centenares de créditos –para casa, coche, pequeña empresa. El dinero de plástico se volvió una moda. Sacar las tarjetas bancarias como si fueran de presentación era un gesto de poder y la nueva forma de demostrar el estatus, aunque para nadie resultaba desconocido que casi cualquier persona podía obtener una tarjeta sólo con su sonrisa. A diferencia de los tiempos de López Portillo, en que el petróleo propició la liquidez, durante el sexenio salinista la gente se endeudó a largo plazo y con intereses.

Entonces los mexicanos pudieron pagar, con sus innumerables tarjetas, un fin de semana en San Antonio, ya no por demostrar nada, sino por exclusivo ánimo consumista, para "aprovechar las grandes baratas" y sin que el bolsillo lo resintiera a corto plazo. Y como el ex presidente convenció a los mexicanos de la solidez de la economía, las deudas realmente no importaban, serían pagables en su momento.

A todos gustaba la idea del "primer mundo". Luego de bregar en el desierto de las crisis económicas, habíamos encontrado la estabilidad financiera después de que se nos negara tantas veces en el siglo XX. Los mexicanos fuimos ciudadanos del primer mundo a 12 meses sin intereses y, además, obtuvimos puntos y recompensas por firmar de por vida en las tiendas de raya del nuevo siglo.

Los infomerciales son el resultado de la apertura comercial, de la globalización y del mercado que ya no sólo ofrece facilitar y hacer más agradable la vida cotidiana; ahora también la publicidad se propone mejorar la vida personal.

Los infomerciales le han devuelto la fe a los mexicanos: es posible creer que se pueden bajar 10 kilos en un mes sin hacer ejercicio, es suficiente con unas pastillas elaboradas por los nuevos alquimistas del siglo XXI; o también se puede detener el envejecimiento con una crema milagrosa; evitar la caída del pelo con un tratamiento tecnológico sin precedentes; mantener el busto firme desafiando las leyes de la gravitación universal con pequeñas dosis de electricidad; combatir las várices o eliminar las estrías por arte de magia, o creer que es posible eliminar el vientre abultado sin cirugías, dietas ni ejercicio. Recordemos, pues, que aquella generación de 1912 buscaba con el mismo afán que nosotros remedios milagrosos para encontrar la felicidad.

**Alejandro Rosas** (México, D.F., 1969), historiador y escritor. Dedicado desde hace casi 20 años a la divulgación histórica. Colaborador del periódico *Reforma*. Conduce el programa *Desayunando con la historia*. Sus obras más recientes son: *Mitos de la historia mexicana* (Planeta, 2006) y *Cartas desde el Atlántico. El Titanic* y *La Revolución Mexicana* (Grijalbo, 2007).

La *Revista del Consumidor*, publicada mensualmente por la Procuraduría Federal del Consumidor (**Profeco**), está destinada a informar y a orientar sobre temas de consumo. Información sobre suscripciones, ventas y contratación de espacios para mensajes institucionales en el teléfono 5553-0574. El contenido de los artículos firmados no necesariamente refleja la opinión de la revista ni de Profeco: se incluyen a partir de nuestros principios editoriales de búsqueda de pluralidad y diálogo entre corrientes de opinión. Está permitida la reproducción de los estudios del Laboratorio y/o los análisis de precios en cualquier otro medio que apoye la intención de informar a grupos más amplios de la población. **No se autoriza la utilización de la información publicada en la revista con fines publicitarios o comerciales.**
Los análisis de precios y los sondeos de preferencias de los consumidores se publican como una referencia válida para las fechas indicadas en cada caso y son independientes de las acciones de verificación y otras que Profeco lleve a cabo en el cumplimiento de sus funciones.
Certificado de licitud de título núm. 1127 y de contenido núm. 639, expedidos por la Comisión Calificadora de Publicaciones y Revistas Ilustradas el 30 de abril de 1981. Se reservan todos los derechos respecto del título de esta publicación conforme a la Unión Internacional de Derechos de Autor. Registrada como correspondencia de Segunda Clase por la Dirección General de Correos, con el número PP09-0336. Características 218621140. Distribución nacional. Impreso en los Talleres Gráficos de México, Canal del Norte 80, colonia Felipe Pescador, C. P. 06280, México, D. F. Distribución en el Distrito Federal por la Unión de Expendedores y Voceadores de los Periódicos de México A. C. Calle Guerrero # 50, Col. Guerrero, Tel. 5591-1400 y 5591-1401, a través del Despacho Everardo Flores Serrato, Serapio Rendón # 87, planta baja, Col. San Rafael, C.P. 06470, Tel. 5128-6670. Editora responsable: Julieta García. Tiraje: 41,500 ejemplares.

CRÓNICAS DE UN CONSUMIDOR COMPULSIVO
POR: TRINO
¡DON TRÁCALA!
MEXICANOS... VIVA EL CURA HIDALGO
¡DON TRÁCALA!
¡USTED VESTIDO DE ENRIQUE RAMBAL EN LOS DIAS PATRIOS
DEL CURA HIDALGO, BABOSO
POR ESO: ENRIQUE RAMBAL SALÍA DEL CURA HIDALGO EN "LOS CAUDILLOS"
¿NUNCA VIÓ EN LOS SESENTAS ESA TELENOVELA? ERA EN BLANCO Y NEGRO
QUIQUÉ...
...¿CUÁNTOS AÑOS TIENES?
¿COMO OCHENTA?
¡CLARO! ¡LAS NUEVAS GENERACIONES SÓLO SE ACUERDAN DE COLORINA!
¡QUIQUÉ... YO SOY DE RBD PA' CA!
?
BUENO NO VINE A SU TIENDA PARA HABLAR DE LA HISTORIA DE LA TELEVISIÓN MEXICANA
TENGO UNA CENA PARA CELEBRAR EL GRITO EN MI CASA ¿QUÉ ME RECOMIENDA?
¡LO MEJOR!
¡TENGO EN OFERTA JAMÓN IBÉRICO!
¡QUÉ BIEN!
¡PINCHITOS DEL HADRÓN AL DOS POR UNO!
¡FABADA MADRILEÑA!
¡Y SOBRE TODO: PAELLA ANDALUZA CON MOTIVOS PATRIOS!
¡UUOW!
¿ENTONCES QUÉ...?
¡ÉCHEME DE TODO, POR FAVOR!
¡QUÉ BUENA CENA DEL GRITO VOY A TENER!
¡VIVA MÉXICO!
TRINO

Profeco
Procuraduría Federal del Consumidor

ESTADOS UNIDOS MEXICANOS

# Registro Público de Consumidores

## Tu privacidad es tu derecho

**Si quieres evitar las llamadas publicitarias a tu casa, oficina o celular,**
inscribe tu número en el Registro Público de Consumidores de la Profeco, sólo marca:

9628 0000
desde México, Guadalajara y Monterrey

01 800 962 8000
sin costo desde el resto de la República

Vivir Mejor

# Alerta al consumidor

## CUIDADO con los siguientes productos y prácticas comerciales

### Escuelas de educación técnica sin validez oficial

Recientemente la Secretaría de Educación Pública (SEP) retiró diversos registros de validez oficial a escuelas que imparten carreras técnicas (cuya denominación legal es formación para el trabajo) como mecánica dental, operación de microcomputadoras, estudios de inglés, entre otras, debido a que cometieron diversas infracciones a la Ley General de Educación.

Profeco informa que los estudios que se cursen en las escuelas indicadas en http://www.profeco.gob.mx/prensa/Revoe/Rec_revoe.asp no cuentan con el reconocimiento de validez oficial de estudios (RVOE). En caso de que algún estudiante se sienta afectado por esta situación, podrá solicitar apoyo en la Mesa de Atención de la Subsecretaría de Educación Media Superior al teléfono (01-55)-3601-1000, extensiones 18566 y 18526, y también en rvoe@sems.gob.mx.

Asimismo, en el boletín electrónico *Brújula de compra* del 14 de julio de 2008, ubicado en http://www.profeco.gob.mx, encontrará los dos edictos por medio de los cuales se anuncia el inicio de los procedimientos para retirar RVOEs a diversas escuelas de bachillerato y carreras técnicas.

Al momento de seleccionar una institución educativa de educación media superior, es muy importante que se compruebe si ésta cuenta o no con RVOE, para lo cual el interesado puede visitar el Sistema de Reconocimiento de Validez Oficial de Estudios en http://www.rvoe.sems.gob.mx.

7 509997 078342 00379

Exhibir hasta el 30 de septiembre de 2008

# Pozole verde con pollo

**Aporte nutrimental (por ración):** Kilocalorías **467** / Proteínas **20 g** / Grasas **17 g** / Fibra dietética **12 g** / Colesterol **41 mg**

(siete raciones)

## Ingredientes

- 1 kg de maíz cacahuacintle precocido
- 1 pechuga de pollo, cocida y deshebrada (600 g)
- 1/2 kg de tomates verdes hervidos
- 7 rabanitos lavados, desinfectados y cortados en rodajas
- 2 cucharadas de aceite
- 1/4 de cucharadita de pimienta en polvo
- Sal al gusto
- 3 limones
- 6 chiles serranos hervidos
- 1/4 de cucharadita de comino en polvo
- 1/2 manojo de hojas de cilantro
- 1/2 manojo de hojas de perejil
- 7 hojas de lechuga desinfectada y picada
- 1 cebolla, una mitad picada y la otra cortada en dos trozos
- 1 aguacate grande rebanado
- 3 ramas de epazote
- Orégano triturado al gusto
- 14 tostadas sin grasa

## Pozole

La palabra pozole proviene del náhuatl *pozolli*, que quiere decir "espumoso". El pozole es una sopa elaborada con maíz tierno y reventado (invariablemente cacahuacintle), carne de puerco, chiles, condimentada con cebolla y lechuga picada, limón, rábanos y orégano. Al pozole colorado estilo tapatío se le agrega gallina, chile ancho, pimienta y vinagre. El pozole verde se hace con hojas de axoxoco, tomates verdes, semillas de calabaza, y se sirve con pedacitos de chicharrón, chile serrano picado y limones.

## Maíz cacahuacintle

Es una variedad de maíz de grano más redondo, blanco y suave que la especie común. Con la harina del cacahuacintle también se pueden elaborar tamales, bizcochos y pinole.

## Preparación

**1.** El maíz se lava, se descabeza (en caso necesario) y se pone al fuego en una olla tapada junto con el caldo de pollo, un trozo de cebolla y 1/2 cabeza de ajo (envuelta en un pedacito de manta de cielo para poder retirarla posteriormente).
**2.** Cuando el maíz empieza a abrirse, se baja el fuego y se deja hervir (unas cuatro horas aproximadamente) hasta que esté suave y reventado. Se retiran los ajos.
**3.** Aparte, se licuan los tomates con los chiles y las hojas de cilantro, perejil y epazote, el trozo de cebolla restante y un diente de ajo (si es necesario se agrega un poco de caldo para facilitar el licuado).
**4.** La salsa se cuela y se sofríe en el aceite caliente durante 15 minutos. Se sazona con pimienta, cominos y sal al gusto.
**5.** La salsa se incorpora al pozole. Se comprueba la sazón cuidando que tenga caldo suficiente y se deja hervir durante 15 minutos más.
**6.** Se sirve bien caliente, se le pone encima el pollo deshebrado y se adorna con rabanitos, lechuga, cebolla, orégano, aguacate y unas gotitas de limón. Se acompaña con tostadas.

## Tomates verdes

El tomate verde es un producto originario de México. Este vegetal se recolecta verde, pero después puede adquirir un color púrpura o amarillo. Existe una variedad de tomate más pequeño, que por lo general se siembra entre las milpas del maíz, por eso recibe el nombre de *miltomatl*, que significa tomate de la milpa y tomatillo; también se le conoce como miltomate. El tomate verde proporciona tan sólo 24 kilocalorías por cada 100 g, además es una buena fuente de fibra dietética y niacina (vitamina del complejo B). La medicina tradicional le atribuye propiedades diuréticas.

***Fuente Platillo Sabio Profeco** por la nutrióloga María Rosa Ochoa Camposeco
**Ecónoma** Ángeles Guevara

**Fotos** Luis G. Hernández

Foto Luis G. Hernández

# Dulces de tamarindo

## Ingredientes
- 1 litro de agua hervida o purificada
- 4 ½ tazas de azúcar (900 g)
- 1 kg de tamarindo

## Utensilios
- Aplastador
- Colador grande de plástico
- Pliego de papel celofán

## Procedimiento
1. Pele los tamarindos y enjuáguelos bajo el chorro del agua dentro del colador grande para quitarle restos de cáscara y tierra. Déjelos escurrir.
2. En una olla ponga a calentar el agua (se recomienda taparla para que hierva más rápido). Una vez que suelte el hervor, añada los tamarindos cuidando que queden bien sumergidos. Tape la olla y deje hervir durante 10 minutos.
3. Ponga los tamarindos en el colador, y con ayuda del aplastador tritúrelos dejando caer la pulpa en una cacerola. Si es necesario agregue un poco de agua para facilitar este paso.
4. Ponga al fuego la cacerola con la pulpa, agregue 4 tazas de azúcar y mueva con una cuchara para evitar que se pegue en el fondo y se queme.
5. Cuando el tamarindo tome una consistencia muy espesa –como de una pasta– y se vea el fondo del recipiente (podrá notar que se escucha el sonido de la pulpa al tocar el fondo caliente), retírelo del fuego y déjelo enfriar.
6. Vierta el azúcar restante (1/2 taza) en un recipiente plano. Forme bolitas con la pulpa y revuélquelas en el azúcar.

## Rendimiento
1.8 kg aproximadamente

## Tiempo total de preparación
Una hora

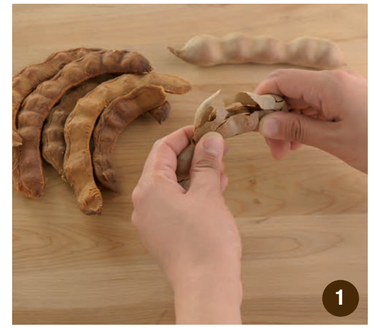
## Caducidad
Un año aproximadamente

## Conservación
Los dulces de tamarindo se envuelven en trozos de papel celofán. Deben guardarse en la alacena dentro de una bolsa de plástico.

## Datos interesantes
El origen del tamarindo es incierto, ya que algunos investigadores afirman que proviene de la India, mientras otros aseguran que es africano. Se emplea medicinalmente tanto en América como en la India y en los países árabes para combatir la disentería y otras enfermedades intestinales propias de los trópicos. Debido a que contiene mucha pectina, también se utiliza como laxante.
Es uno de los ingredientes de la típica salsa inglesa, que se utiliza para condimentar platillos y cocteles como el *bloody Mary*. De las hojas del tamarindo se extrae una sustancia para elaborar un colorante amarillo.

## Recomendaciones
- Al comprar tamarindo asegúrese de que la cáscara no tenga perforaciones, que son señal de plagas; asegúrese también de que el color sea el característico (no opaco).
- El dulce es una forma muy versátil de conservar el tamarindo. Puede utilizarse para preparar aguas frescas, agregando unos cuantos dulces en una jarra de agua con hielos. Si prefiere, puede licuarlos.
- Al azúcar donde se revuelcan los dulces puede agregar ¼ de cucharadita de sal y 2 de chile piquín para hacer dulces salados y picositos.
- Puede retirar del fuego la pulpa cuando aún no esté demasiado espesa y envasarla en vasitos desechables del número cero, cerrarlos con papel celofán y asegurarlos con una liga.

*** Validación técnica** maestro en ciencias Miguel Ángel Meza Vudoyra
**Ecónoma** Ángeles Guevara



Fotos Luis G. Hernández